

"Verkauf" oder "Geschenk" – physiotherapeutische Präventionsleistungen auf dem freien Markt

Frank Bertelsmeier

Der Bereich: „Prävention“ hat sich über die Jahre für viele Therapeuten und Einrichtungen zu einer tragenden Säule entwickelt. Die Vielzahl an bestehenden Präventionskonzepten zeigt wie groß der Bedarf ist. Die neuen Möglichkeiten und Angebote zur Umsetzung sind sehr vielfältig und bieten uns Chancen, aber auch Risiken.

Der Aufbau eines Präventionsbereichs ist von vielen Faktoren abhängig, wie z.B. der Räumlichkeiten, den apparativen Voraussetzungen, den Erwartungen des Klienten und der Zielsetzung des Therapeuten.

An dieser Stelle kommt bei vielen Therapeuten eine Reihe an Fragen auf, wie z.B.:

- Was können wir von fachlicher und wirtschaftlicher Seite umsetzen?
- Wodurch können wir uns von anderen Anbietern am Markt unterscheiden?
- Wo liegen unsere Stärken und Schwächen?
- Wie erfolgt die Umsetzung in die Praxis?

Der Vortrag ermöglicht den Teilnehmern die persönliche „Therapie- und Präventionsstraße“ zu überdenken und Anregungen für das eigene Konzept zu finden. Dabei werden praxisnahe Beispiele vorgestellt, die über den § 20 SGB V (bezuschussungsfähige Angebote) den Einstieg in den Bereich der Prävention ermöglichen. Wie darüber hinaus neue Zielgruppen erreicht werden können und somit ein „Präventionskundenstamm“ als Selbstzahler aufgebaut werden kann.