

## Praxisbeispiel Pneumafit in Leinfelden- Echterdingen

# Physio und viel mehr!

Auf der diesjährigen Therapro in Stuttgart habe ich Dimitri kennengelernt. Anfangs interessierte er sich für eine Liege. Zwei Stunden später wurde daraus eine komplette Praxiseinrichtung mit Behandlungsliegen, Elektrotherapie, Trainingstherapie usw. sowie der Projektbegleitung. In den darauffolgenden Monaten ist unweit der Messe in einem neuen Wohn- und Gewerbegebiet eine sehr schöne, etwa 250 qm große Praxis entstanden.

Zu den Schwerpunkten der Praxis kommen wir später. Kleiner Spoiler an dieser Stelle: ein sehr umfassendes Angebot!

Dimitri ist Physiotherapeut mit Leib und Seele und endlich soll es SEINE Praxis geben, so, wie er sich das vorgestellt hat, so, wie ER seine Patienten behandeln und betreuen will. Er hat viel Erfahrung, ist im richtigen Alter und wird großartig unterstützt von seiner Frau und seiner Familie. Angesichts seiner vier Kinder erspare ich mir doch die Frage nach Hobbys ganz spontan.

### Raumplanung & Praxisverwaltung

Die Raumplanung ist nicht ganz so einfach, weil der Trainingsraum begrenzt ist und auch gymwood-Geräte hineinpassen sollen und wollen. Zudem verlangt das Betreuungskonzept der DRV bei der Trainingstherapeutischen Rehanachsorge (TRENA) nach entsprechenden Geräten und Raumgrößen.

Es folgte die Suche nach einem geeigneten Praxisverwaltungsprogramms. Da ich es schon mehrfach erlebt habe, an dieser Stelle ein kleiner Exkurs: Nicht selten haben mir Mandanten von Softwareanbietern erzählt, die einen wirklich hervorragenden Messeauftritt hinlegen und deren Produkt alles könne und auch Wünsche zeitnah



Dimitri Foos

umgesetzt würden. Der Realitätscheck fällt dann aber frustrierend aus, wenn der Support nach der Inbetriebnahme eher durch Wegdücken glänzt. Ich will nicht gleich von Hochzeit reden, aber die Wahl des Verwaltungsprogramms ist eine ziemlich definitive Geschichte, fast wie die Ehe oder der Steuerberater etc.

Schlussendlich musste Dimitri das Programm wechseln. Ein solcher Schritt frisst Zeit, Geld und Nerven. Das braucht kein Mensch!

### Ansprechende Webseite & neue Ausstattung

Viele andere Sachen klappen gut bis sehr gut. Der Neubau geht voran. Zwar nicht so, wie man sich das wünscht und wie es geplant ist, aber im Rahmen. Unsere Marketingagentur baut eine ansprechende und günstige Webseite, entwirft Logos, Briefpapier etc.

Die Stolzenberg-Komplettausstattung wird geliefert, installiert – auch der Tausch von ein, zwei Geräten oder Kleinigkeiten ist organisiert.

### Schulung & Positionierung

Ich freue mich Anfang September auf einen herrlichen und sonnigen Tag mit Dimitri und seinem Team vor Ort auf die Schulung. Und dann erwartet mich ein ganz

erstaunliches Programm (neben Kaffee und Bretzel). Dimitri hat so einiges ‚aufgefahren‘ aus dem klassischen Physiobereich und aus dem Bereich Medical Wellness:

- »»» Physiotherapie
- »»» Atemtherapie
- »»» Sporttherapie
- »»» T Shape 2 zur Verbesserung von Haut, Gewebe und Form
- »»» Body Check – Körperanalyse
- »»» reLounge Rückentherapie (siehe Bild oben rechts)

Ein wirklich interessantes Programm zur Ergänzung und Abrundung des ‚Physioangebotes‘, aber auch zur hervorragenden Positionierung und Abgrenzung zu anderen Praxen im unmittelbaren Umfeld. Mehr dazu findest du auf der Webseite: [www.pneumafit.de](http://www.pneumafit.de).

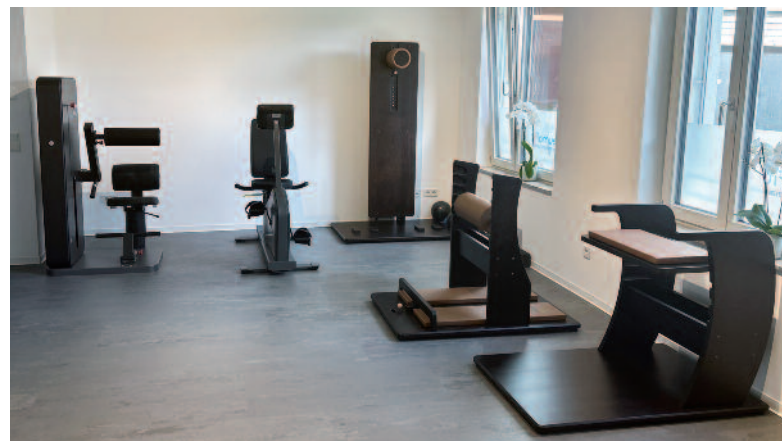
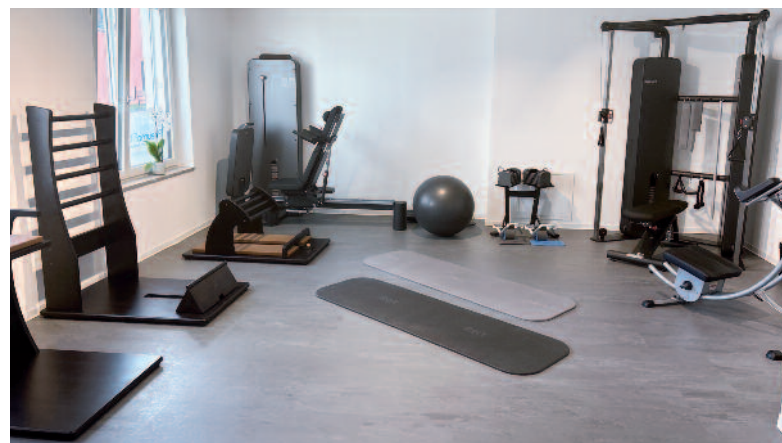
Und das Angebot passt zur Struktur von Physio Dimitri und Marina Foos, die aus dem Beautybereich kommt. Zusammen mit der großen Tochter, die medizinische Fachangestellte ist bzw. wird, sind inhaltlich-organisatorisch alle Register gezogen zur optimalen Betreuung von Patienten und Klienten.

### Erfolgreiche Eröffnung

Eine Woche später war Eröffnung und seitdem ‚läuft‘ der Laden. Klar, es gibt immer Optimierungspotenzial und so ein guter, mittelalter, äh erfahrener, im Umgang mit behördlichem und betulichem Amtsdeutsch versierter PhysioCoach, so ein Thomas Kotsch, der geht schon auch klar auf der wunderbaren und erfolgreichen Reise von Dimitri und seinem Pneumafit in Leinfelden-Echterdingen!

Ein Besuch auf der Messe lohnt sich also immer wieder – sicherlich auch im kommenden Jahr.

Thomas Kotsch



#### Autor

Thomas Kotsch berät als „Der PhysioKotsch®“ Praxisinhaber und Therapeuten bei Erweiterungen der Physiopraxis um Trainingsgeräte deutschlandweit. Seit vielen Jahren ist er als Gutachter/Sachverständiger sowie Konzept- und Strategieberater im Gesundheitswesen (Klinik, Reha, Studios) tätig. Er ist Key Account Deutschland bei der Stolzenberg GmbH und Inhaber der aconcept GmbH Unternehmensberatung Potsdam. [mail@aconcept.org](mailto:mail@aconcept.org) / +49 (0)171 2817195