

Kundengewinnung durch **Kooperation**

Die Nachfrage nach Rehasport steigt. Zahlreiche Kliniken, Physiotherapiepraxen und Rehasentren tragen dieser Entwicklung bereits Rechnung und bieten Rehabilitationssport an.



In den **offiziellen Leitlinien** zum Rehasport heißt es: „Rehabilitationssport wirkt mit den Mitteln des Sports und sportlich ausgerichteter Spiele ganzheitlich auf die Menschen ein.“

Der **„Rehabilitationssport“** wird im IX. Sozialgesetzbuch in § 44 geregelt. Gedacht ist der Rehasport für Menschen mit chronischen Krankheiten oder körperlichen Funktionsstörungen, zum Beispiel Muskel- oder Gelenkstörungen. Priorisiertes Ziel ist es dabei, die Ausdauer, Kraft, Koordination und Beweglichkeit der Teilnehmer zu verbessern und den Behandlungserfolg zu unterstützen.

Rehasport wird in den medizinischen Bereichen Orthopädie, Innere Medizin, Neurologie und Psychiatrie ärztlich verordnet.

Durch die Kostenträger (Gesetzliche Krankenversicherung, Rentenversicherung und Unfallversicherung) werden die verordneten ambulanten Maßnahmen als ergänzende Leistung zur Rehabilitation zu 100% bezuschusst. Das heißt, Rehasport ist für den Teilnehmer immer kostenfrei.

Ein zertifizierter Rehasportanbieter darf die Teilnahme am Rehasporttraining nicht mit kostenpflichtigen Angeboten koppeln. Will ein Interessent ausschließlich die für ihn kostenfreie Leistung des Gruppenkurses in Anspruch nehmen, muss dies durch den Anbieter gewährleistet werden.

Die Qualitätssicherung wird durch den Deutschen Behindertensportverband bzw. seine Mitgliedsvereine, die betreuenden und verordnenden Ärzte sowie den fachlich qualifizierten Übungsleiter (B-Lizenz Rehabilitationssport) gewährleistet. Ausschließlich vom Behindertensportverband zertifizierte Rehasportgruppen werden durch die Kostenträger gefördert.

Bei Vorliegen einer entsprechenden Indikation hat grundsätzlich jeder gesetzlich Versicherte Anspruch auf die Teilnahme am Rehabilitationssport. Auch bei drohender Erkrankung – wenn z.B. Risikofaktoren wie Bluthochdruck, metabolisches Syndrom u.a. vorliegen – kann bereits die Teilnahme am Rehasport zur Vorbeugung ärztlich verordnet werden. Für ältere Menschen sind die langfristige „Teilhabe“ am gesellschaftlichen Leben sowie die selbstständige und selbstbestimmte Lebensgestaltung wichtige Ziele. Auch jüngere Menschen nehmen am Rehasport teil, um die alte Leistungsfähigkeit zurückzuerlangen bzw. zu steigern oder danach wieder fit für Alltag, Freizeit und Beruf zu werden.

Zahlen und Daten zum Rehasport

Rehabilitationssport ist ein Gruppentraining bei einer Gruppengröße von maximal 15 Personen. Die wöchentliche Häufigkeit beträgt 1–3 Einheiten. **Die Kostenträger** bezuschussen jede Einheit aktuell mit 5,50 Euro. Daraus folgt ein maximaler Umsatz pro Gruppenstunde in Höhe von 82,50 Euro.

Der verordnete und bezuschusste Rehasport findet ausschließlich in einem dafür **geeigneten Kursraum** statt. Als Trainingsmittel sind ausschließlich Kleingeräte, wie z.B. Kurzhanteln, Therabänder, Gymnastikbälle etc., gestattet. Die Verwendung von Kraft- und Ausdauergeräten wird in den Leitlinien explizit ausgeschlossen. Eine Ausnahme bildet hier die Verwendung von Ergometern bei Herzsportgruppen.

Rehasportler können allerdings jederzeit auf freiwilliger Basis als Selbstzahler zusätzliche Leistungen, wie z.B. das Training an Geräten, in Anspruch nehmen.

Ziele des Rehasports

Vorrangiges Ziel des Rehasports ist es, die Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit für Alltag, Beruf und Freizeit wiederherzustellen. Die Eigenverantwortlichkeit des Patienten für seine Gesundheit wird gestärkt, um ihn zum langfristigen Bewegungstraining durch weiteres Sporttreiben auf eigene Initiative zu motivieren.

TIPP

(**Achten Sie bei der Implementierung auf professionelle Strukturen** – Kommunizieren Sie gezielt mit Ihren Interessenten und gehen Sie auf deren Motivlage, Wünsche und Bedürfnisse ein. Das ist die Grundlage, um aus Interessenten Rehasportler und aus Rehasportlern treue und langfristige Kunden und Mitglieder zu machen.

Nutzen für die Teilnehmer

Das Prinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“ ist im Leitfaden zum Rehabilitationssport fest verankert. Der Sport soll einen Beitrag zur aktiven Krankheitsbewältigung leisten und das Wohlbefinden der Teilnehmer nachhaltig fördern. Darüber hinaus werden vom Übungsleiter den Rehasportlern immer wieder Informationen zum Krankheitsbild sowie Tipps für den Alltag gegeben.

Doch zunächst einmal ist Rehabilitationssport „Sport“. Hier werden in der Gruppe Fähigkeiten erworben, erhalten und ausgebaut, um wieder fit für den Alltag zu werden – nebenbei wird die Entwicklung einer individuellen „Gesundheitskompetenz“ angestrebt.

Die Maßnahme wird im Regelfall für **50 Einheiten à 45 Minuten** verordnet und vom Kostenträger bezuschusst.

Die **Größe des Kursraums** sollte sich auf 5 qm pro Teilnehmer belaufen.



Oftmals entstehen über den Rehabilitationssport hinaus neue **Freundschaften und soziale Kontakte** zwischen den Teilnehmern. Diese Dynamik sollten Anbieter aktiv fördern, um langjährige treue Kunden für die Einrichtung zu gewinnen.

Motivation, Volition und die „soziale Komponente“

Rehasportler sind zunächst extrinsisch motiviert. Das heißt, der Reiz für das Training kommt nicht aus dem eigenen Inneren (intrinsische Motivation), sondern als externer Impuls vom verordnenden Arzt (extrinsische Motivation).

Als Rehasportanbieter müssen Sie sich bei der Kommunikation mit Ihren Teilnehmern und Interessenten darüber bewusst sein. Sie müssen deutlich mehr in das aktive Barrierenmanagement (Volition) und die Bedarfsanalyse (Selbsterkenntnis) investieren und so den extrinsisch motivierten Besucher zu einem intrinsisch motivierten Sportler wandeln. Das ist die Basis für eine langfristige Kundenbindung. Die Tatsache, dass Rehasport in Gruppenform stattfindet, hilft Ihnen dabei, dass die Sportler Motivationslöcher gut überwinden. Das Training in einer Gruppe mit Gleichgesinnten zu einem oder mehreren festen Trainingsterminen in der Woche hilft den Teilnehmern und unterstützt sie in dem Vorhaben, **ihr Leben aktiv zu gestalten**,

am gesellschaftlichen Leben teilzunehmen und nicht „einzurosten“.

Was passiert nach Ablauf der Verordnung?

Nach Ablauf der Verordnung ist die weitere Teilnahme am Rehasport möglich, sofern der Arzt es für medizinisch notwendig hält. Ihr Ziel als Betreiber sollte allerdings sein, Rehasportler parallel zum Gruppentraining in ein gerätegestütztes Individualtraining zu überführen, welches nach Ende der Verordnung weitergeführt wird. Dabei sollten Sie die bereits oben geschilderten gruppenspezifischen Effekte Ihrer Teilnehmer im Auge behalten und entsprechende Angebote bereithalten, z.B. ein betreutes Zirkeltraining an Kraftgeräten. Zudem fördern soziale Aktivitäten die Kundenbindung.

Wie Sie Rehasportanbieter werden

Um zertifizierter Rehasportanbieter zu werden und die Leistungen mit den Kostenträgern abrechnen zu können, haben Sie grundsätzlich zwei Möglich-



Es empfiehlt sich eine Kooperation bzw. Angliederung mit einem bestehenden Verein, der professionellen Rehasport anbietet

TABELLE 1: GRÜNDUNG EINES EIGENEN VEREINS VS. ANGLIEDERUNG ALS TRAININGSSTÄTTE

	EIGENER VEREIN	ANGLIEDERUNG
Aufwand für Gründung	☹️☹️☹️	😊
Dauer bis zur Zertifizierung*	☹️☹️	😊
Qualifikation des Personals	☹️	😊
Aufwand für Vereinsführung	☹️☹️☹️	😊😊
Netzwerk im Verein	☹️	😊
Deckungsbeitrag	😊😊	😊

*sobald ein ausgebildeter Übungsleiter zur Verfügung steht.

keiten: Sie gründen einen eigenen Rehasportverein, werden mit diesem Verein Mitglied bei Ihrem Landessportbund und dem für Ihr Bundesland zuständigen Behindertensportverband und melden Ihre Gruppen über den Antrag 44 bei Ihrem Fachverband an. Ihr **Personal wird zuvor qualifiziert** oder Sie suchen externes Personal für die Durchführung der Gruppenkurse. Zudem sind organisatorische Rahmenbedingungen zu schaffen, damit der Verein die digitale Abrechnung der Verordnungen durchführen kann. Alternativ können Sie einen externen Dienstleister für die Abrechnung beauftragen.

Die zweite Möglichkeit: Sie schließen sich als Trainingsstätte einem bereits zertifizierten Rehasportverein an. Sie ersparen sich dadurch die Vereinsgründung und die Vereinsführung. Die Abrechnung der Verordnungen wird vom Hauptverein übernommen. Die qualifizierte Personalbereitstellung ist auch bei der Angliederung an einen bestehenden Verein notwendig. Ein Teil der Einnahmen aus den Verordnungen geht an den Verein.

Profitablere Konditionen aushandeln

Wenn Sie sich für ein Rehasportangebot entscheiden, empfehle ich Ihnen die Angliederung an einen bestehenden Rehasportverein. Wählen Sie dabei einen Verein aus, der diese Dienstleistung professionell anbietet und entsprechende Strukturen vorweisen kann. Die Gründung eines eigenen Vereins lohnt sich nur, wenn Sie eine sehr große Anzahl an Rehasportlern betreuen. Doch selbst dann ist das Verhandeln von Konditionen mit Ihrem Kooperationsverein die bessere Alternative. Neben den administrativen Herausforderungen sind Sie bei einem eigenen Verein auch dafür verantwortlich, die Gemeinnützigkeit des Vereins zu sichern. Einen Verein nebenbei zu führen ist aufwendig und zeitintensiv; Ihr Kerngeschäft kann darunter leiden.

Lohnt sich Rehasport finanziell?

Für eine vollständig abtrainierte Verordnung über 50 Einheiten bezahlen die gesetzlichen Krankenkassen

250 Euro; dies entspricht 5 Euro pro Einheit. Den Einnahmen stehen die Personalkosten für den Übungsleiter und die Verwaltungskosten (intern oder extern) gegenüber. Betrachtet man ausschließlich die Einnahmen der Kostenträgerzuschüsse, ist kein hoher Gewinn aus dem Rehasport zu kalkulieren. Jedoch beeinflussen weitere Faktoren den Deckungsbeitrag positiv. Diese sind:

- **Individualtraining** – Bei stringenter Vorgehensweise werden zahlreiche Rehasportler zusätzlich zur Verordnung auf freiwilliger Basis an Kraftgeräten trainieren.
- **Optimierte Raumauslastung** – Rehasport findet in Zeiten statt, in denen der Raum bisher leer stand.
- **Neue Kunden gewinnen** – Ganz ohne Werbekosten bekommen Sie potenzielle neue Kunden und Sie haben 50 Besuche lang Zeit, den Rehasportler von Ihren Leistungen zu überzeugen.
- **Empfehlungen** – Zufriedene Rehasportler werden Sie weiterempfehlen und tragen zu Ihrem positiven Image bei.

Fazit

Rehasport funktioniert, wenn die Kommunikation und das Qualitätsmanagement stimmen. Bei guter Planung mit Controlling wird ein Rehasportangebot zum Profitcenter und leistet einen guten Deckungsbeitrag für Ihre Einrichtung.

Achim Barth



Achim Barth | Der Gründer und Geschäftsführer der Rehasport- und Verwaltungszentrale Sportplus in Stuttgart und der Unternehmensberatung BARTH Training & Coaching ist Diplom-Betriebswirt (FH), Fitnessfachwirt, Manager für Betriebliches Gesundheitsmanagement und Qualitätsmanagement-Auditor (TÜV) für QM-Systeme gemäß ISO 9001:2015. Mit Sportplus berät und betreut er über 100 Kooperationspartner in den Bereichen Rehasport, Verwaltung und Qualitätsmanagement. www.agentur-sportplus.de; www.achim-barth.de

Die **Ausbildung** zum „Fachübungsleiter B Rehabilitation“ qualifiziert Personal für die Durchführung von Kursen.