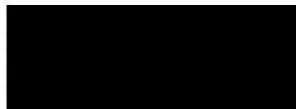


BSA-Private Berufsakademie



SV Salamander



Thema der Diplomarbeit

Analyse eines medizinischen Trainingskonzeptes unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten

Diplomarbeit zur Erlangung des Grades Diplom-Fitnessökonom(BA Saarland)
eingereicht

von

Anja Kurz



Betreuer des Ausbildungsbetriebes:



Betreuer der BSA-Privaten Berufsakademie: _____

Betreuer der BSA-Privaten Berufsakademie: _____

1. Gutachter: _____

2. Gutachter: _____

Tag der Themenübergabe: 01.07.2006

Ort und Tag der Einreichung: Weinstadt, 30.09.2006

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung und Problemstellung	3
2. Zielsetzung der Thematik	5
2.1 Themenbezogener Marktüberblick.....	5
2.2 Betriebswirtschaftlicher Aspekt	6
2.3 Konzeptioneller Aspekt	6
2.4 Trainingswissenschaftlicher Aspekt	6
3. Gegenwärtiger Kenntnisstand	7
3.1 Gesundheitswesen	7
3.2 Geschichtliche Entwicklung des medizinischen Fitnesstrainings	10
3.3 Qualitätsstandards eines rehabilitativen Trainings im Fitnessstudio....	13
3.4 Fitnessmarkt	15
4. Methodik der Erarbeitung.....	19
4.1 Besonderheiten der rehabilitativen Trainingsplanung.....	19
4.2 Daten zu weiteren medizinischen Trainingskonzepten	19
4.3 Ablauforganisation	20
4.4 Personal	20
4.5 Kundenstammanalyse.....	20
4.6 Preisstruktur.....	21
4.7 Durchführung einer Deckungsbeitragsrechnung	21
4.8 Durchführung einer Break-Even-Berechnung.....	22
4.9 Berechnung der Umsatzrentabilität	23
5. Darstellung der Ergebnisse.....	23
5.1 Besonderheiten in der Rehabilitativen Trainingsplanung	23
5.2 Konzeptvergleich.....	30
5.3 Personal	34
5.4 Ablauforganisation	35
5.5 Kundengewinnung- und Bindungsanalyse	37
5.6 Preisstruktur.....	40
5.7 Deckungsbeitragsrechnung.....	40
5.8 Break-Even-Berechnung	42
5.9 Berechnung der Umsatzrentabilität	42
6. Diskussion der Ergebnisse.....	43
6.1 Besonderheiten eines Rehabilitationstrainings	43
6.2 Konzeptvergleich.....	43
6.3 Personal	44
6.4 Ablauforganisation	44
6.6 Preisstruktur.....	45
6.7 Deckungsbeitrag	46
6.8 Break-Even-Berechnung	46
7. Schlussfolgerung	47
7.1 Ablauforganisation	47
7.2 Preisstruktur.....	47
7.3 Personal	48
7.4 Deckungsbeitrag	48
7.5 Alterstruktur	48
7.6 Kundengewinnung.....	48
8. Zusammenfassung	49

1. Einleitung und Problemstellung

In den letzten zehn Jahren konnte im deutschen Gesundheitswesen ein starker Strukturwandel beobachtet werden. Innerhalb der Gesundheitsmärkte, konnte ein Umbruch in der Struktur festgestellt werden. Die bis dato als traditionell geltenden Märkte verschwinden immer mehr und werden durch neu geschaffene Märkte und Berufsfelder ersetzt. So vernetzen sich die Bereiche der Medizin, Therapie, Prävention, Fitness und Sport immer mehr miteinander (vgl. Freese, 2001, S. 253).

Durch die angesprochene Vernetzung der einzelnen Gesundheitsmärkte werden in Zukunft viele Aufgaben, die bislang den therapeutischen Berufsgruppen und Einrichtungen vorbehalten waren, langsam auf den kommerziellen Gesundheitssektor verlagert werden. „Insbesondere Medizin und Therapie sehen sich einer immer stärker werdenden Notwendigkeit der kommerziellen Orientierung ausgesetzt, um sich als kundenorientierter Dienstleister präsentieren und etablieren zu können“ (Freese, 2001, S. 253).

Es kann davon ausgegangen werden, dass es in Zukunft immer mehr Personen gibt, die zur Herstellung ihrer vollen körperlichen Leistungsfähigkeit, das Angebot eines Fitnessstudios in Anspruch nehmen (vgl. Wanjek/Gehrt, 2003, S. 10).

Die soziodemographische Entwicklung in der Gesellschaft, sowie die Zunahme der Erkrankungen, die auf Grund der sogenannten Zivilisationskrankheiten und unseren heutigen Lebenswandel der Wohlstandsgesellschaft zurückzuführen sind, ergeben für die Zukunft ein riesiges Ressourcenproblem im Gesundheitssystem. Um diesem Problem in der Zukunft entgegen wirken zu können, gewinnt die Prävention in der heutigen Situation eine immer bedeutendere Rolle und hat oberste Priorität (vgl. Freese, 2001, S. 254).

Doch in der Praxis findet das Wissen einer gesundheitsförderlichen Verhaltensweise jedoch leider nur langsam Einzug. Patienten müssen immer häufiger erkennen, dass ihre eigene Aktivität und ihr eigenes Zutun zur Gesundheitserhaltung einen wichtigeren Stellenwert einnimmt und sie ihre Gesundheit nicht allein Arzt und Medikamenten anvertrauen können. Der Patient nimmt somit die Rolle des Kunden ein und muss in Eigenverantwortung frei zwischen verschiedenen gesundheitlichen Dienstleistungen wählen. Auf Grund der gesundheitspolitischen Situation ist ein Umdenken seitens der Patienten, als auch seitens der Ärzte und Therapeuten zwingend notwendig. So müssen

die einzelnen Berufsgruppen im Gesundheitssektor immer mehr die Rolle des Dienstleistungsanbieters annehmen und sich dabei auch mit dieser Rolle identifizieren können (vgl. Freese, 2001, S. 257).

So haben sich in den letzten Jahren die bislang als selbstverständlich geltenden kostenfreien Leistungen immer weiter verringert und der Selbstzahleranteil des einzelnen Patienten ist immer weiter angestiegen. Der Patient wird sich daran gewöhnen müssen, dass zusätzliche Dienstleistungen von privater Seite aus zu finanzieren sind.

Auf Grund des seit Juli 2004 beschlossenen Heilmittelkatalogs, in welchem Richtlinien zur Verordnungshäufigkeit und Dauer von Rezepten festgelegt worden sind, stellt sich die Problematik, dass bei vielen Krankheitsbildern der Heilungsprozess mit Beendigung der medizinischen Heilbehandlung noch nicht zu 100% abgeschlossen ist.

Dem Fitnessmarkt wird somit eine Strömung aus dem Heilmittelbereich entgegenkommen, der qualitativ begegnet werden muss (vgl. Freese, 2001, S. 17).

Wenn die Fitnessbranche diese zukunftssträchtige Chance nutzen möchte, wird sie sich in Zukunft dieser Herausforderung stellen und auf die veränderte Situation reagieren müssen.

„Gleichzeitig bedingt diese Entwicklung aber auch eine große Verantwortung für Betreiber kommerzieller Anlagen und Fitness-Trainer auf der einen Seite und erhebliche Umstellung für Heilberufe (Physiotherapeuten, Ärzte) in punkto Dienstleistung auf der anderen Seite. Durch diesen Prozess rücken Therapie und Fitness immer näher zusammen“ (Freese, 2001, S. 16).

Dieser Strukturwandel im Gesundheitswesen ergibt somit völlig neue wirtschaftliche Perspektiven für Unternehmen und Beschäftigte des Gesundheitsmarktes. Hier liegt es nun seitens der gesundheitlich orientierten Dienstleistungsanbietern diesen Bedarf bei der entsprechenden Zielgruppe zu wecken und ihnen für Ihre Bedürfnisse individuell zugeschnittene Trainingsangebote und Lösungen anzubieten.

Die [REDACTED] Multifunktionsanlage [REDACTED] besteht seit zehn Jahren und ist von Beginn an mit ihren Angeboten auf dem Gesundheitssportsektor spezialisiert. Im Oktober 2004 wurde an der Anlage ein Um- und Anbau vorgenommen. In dem neuen Anbau entstand eine Physiotherapiepraxis, welche an zwei externe Physiotherapeuten vermietet ist und diese als Gemeinschaftspraxis führen. Durch eine Erweiterung des Gymnastikbereiches wurde ein bestehender Raum mit 100m² frei. Schon vor Beginn der Umbauarbeiten war klar, dass ein neues Angebot im Bereich Gesundheitssport entstehen und zum

Gesamtkonzept als auch zur Grundphilosophie des Hauses passen soll. Somit entschied sich die Geschäftsleitung Anfang des Jahres 2004 ein neues Leistungsangebot im Bereich der medizinischen Fitness einzuführen - [REDACTED]. Die Erwartungen waren, durch dieses neue Angebot zu einem Gesundheitskomplettanbieter durch den neu entstandenen Synergismus mit Physiotherapie, medizinischer Fitness und dem bestehenden Gesundheitsstudio, zu werden und somit die Zielgruppe der Rehabilitationskunden zu erschließen.

Das [REDACTED] ist innerhalb der Multifunktionsanlage [REDACTED] ein eigenständiger Trainingsbereich in der Sparte der medizinischen Fitness. Das Training im [REDACTED] erfolgt über Terminvergabe und wird durch qualifizierte Sport- und Physiotherapeuten betreut. Das [REDACTED] bietet an speziellen Rehabilitationsgeräten individuelles Training in Kleingruppen an. Eine spezielle Software bietet dokumentierbare Trainingsauswertungen und Kraftanalysen an diesen Geräten. Hierdurch kann eine Trainingsverlaufs- und Erfolgsdokumentation erfolgen.

Da sich das [REDACTED] von seiner Struktur und Betreuung auch nochmals klar vom Studiobetrieb abhebt, entsteht ein sehr hoher personeller und gerätetechnischer Qualitätsanspruch an das [REDACTED]. Dem neuen Unternehmensbereich [REDACTED] wurden von der Geschäftsleitung zwei Jahre Anlaufzeit eingeräumt.

2. Zielsetzung der Thematik

Nun stellt sich das Unternehmen nach zwei Jahren Probephase die Frage, inwieweit es das [REDACTED] geschafft hat, sich in der Anlage als eigenständiger Bereich zu etablieren und wirtschaftlich rentabel arbeitet.

Auf Grund dieser Fragestellung und Aktualität des Problems innerhalb des Ausbildungsbetriebes, entschied sich der Verfasser für diese Thematik der Arbeit. Mit der nachfolgenden Arbeit soll dieser Bereich untersucht und analysiert werden. Hierzu ist eine Bestandsaufnahme der aktuellen Situation des Unternehmensbereiches [REDACTED] [REDACTED] zunächst notwendig, um hierauf basierend eine Analyse zu erstellen.

2.1 Themenbezogener Marktüberblick

Es soll durch themenbezogene Literatur ein Einblick in die Thematik und die Aktualität des Bereiches der medizinische Fitness erarbeitet werden. Ebenfalls soll das Thema Gesundheitswesen in Deutschland und die Marktsituation der Fitnessbranche im

Gesundheitssektor aus objektiver und kritischer Sicht beleuchtet werden. Des Weiteren soll ein Überblick über die Besonderheiten und den Überlegungen zu einem Trainingskonzept in dieser Sparte dargestellt werden.

2.2 Betriebswirtschaftlicher Aspekt

Es soll eine Untersuchung der Betriebswirtschaftlichkeit und des bislang erreichten Stellenwertes des [REDACTED] im Unternehmen durchgeführt werden, um diesen Bereich für die Zukunft zu optimieren.

Innerhalb der Bearbeitung soll der Frage nach dem derzeitigen und dem möglichen zukünftigen Potential des medizinischen Trainingsbereiches nachgegangen werden. Unter anderem sollen darausfolgend Vorschläge erarbeitet werden, welche die Rentabilität steigern und die ökonomische Situation des [REDACTED] für die Zukunft festigen. Mit dieser Arbeit soll kritisch beleuchtet werden, wie steil die Gradwanderung zwischen Erfüllung hoher Qualitätsstandards und letztendlich finanzierbaren Möglichkeiten und einer Gewinnerzielung ist. Es sollen relevante Deckungsbeiträge sowie der unternehmensbereichspezifische Break-Even ermittelt werden.

2.3 Konzeptioneller Aspekt

Die Ablauforganisation des [REDACTED]-Konzeptes soll überprüft werden und wenn nötig, Arbeitsschritte abgeändert und optimiert werden. Durch die Arbeit sollen die jeweiligen Stärken und Schwächen des eigenen Konzeptes analysiert werden. Um die Einschätzung des eigenen Konzeptes objektiver gestalten zu können, sollen weitere Konzepte anderer Unternehmen im Bereich medizinischer Fitness vorgestellt und später ausgewertet werden. Positive Anregungen von anderen Konzepten sollen auf ihre Umsetzbarkeit für das eigene Konzept überprüft werden.

2.4 Trainingswissenschaftlicher Aspekt

Durch die Arbeit sollen die Unterschiede und die Besonderheiten in der rehabilitativen Trainingsplanung gegenüber dem herkömmlichen Fitnesstraining herausgearbeitet und dargestellt werden. Mögliche ablauforganisatorische Konsequenzen und Anforderungen an den Betrieb sollen berücksichtigt werden.