



# Aktuelles aus der Akademie

Ausgabe 04/09

[www.physio-akademie.de](http://www.physio-akademie.de)

## Die Zukunft gehört dem „2. Gesundheitsmarkt“

*Fast alle Bevölkerungsgruppen, unabhängig vom Einkommen, möchten zunehmend etwas für ihre Gesundheit tun und nutzen gesundheitsfördernde Produkte und Dienstleistungen. (J. Kartte)*

Das Interesse an Gesundheitstourismus, Wellness, gesundheitsbezogenen Sport- und Freizeitangeboten steigt, so dass bereits schon jetzt die Erhaltung der Gesundheit einen großen Teil zum Lebensstil beiträgt. Aus einer bundesweiten Befragung (2008) ging hervor, dass es für 60 Prozent der Befragten besonders wichtig ist, viel für ihre Gesundheit zu tun. Es besteht demzufolge eine Nachfrage nach zusätzlichen privat finanzierten Gesundheitsleistungen, die sich 2008 auf 16 Milliarden Euro belief. Das Problem? Das Angebot fehlt – und das bei einem gleichzeitigen Umsatzrückgang von GKV-Leistungen in Physiopraxen.

2007 belief sich das jährliche Volumen des zweiten Gesundheitsmarktes auf 60 Milliarden Euro, 2003 waren es erst 49 Milliarden Euro. Die Tendenz ist daher steigend.

### Zahlen & Fakten: Physiotherapie in Deutschland

Losgelöst von der Betrachtung der Entwicklung des zweiten Gesundheitsmarktes in Deutschland, lohnt sich ein Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung von Physiopraxen.

Nur noch knapp 75 Prozent der Praxiseinnahmen werden mittlerweile aus den Bereichen der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und der Unfallversicherung (DGUV) erwirtschaftet – so das Ergebnis einer Wirtschaftlichkeitsumfrage aus dem Jahr 2008. Ebenso deutlich wurde, dass Verwaltungsleistungen in Physiotherapiepraxen von 2008 bis 2009 um 9,2 Prozent gesunken sind und bezogen auf den Gesamtumsatz im Vergleich zu 2006 ein Rückgang von 3,5 Prozent und im Vergleich zu 2003 sogar von 7,6 Prozent zu verzeichnen ist. Der Umsatz mit Privatpatienten hat zwar leicht abgenommen, beträgt im Durchschnitt jedoch noch immer 21,4 Prozent.

Um den Umsatzrückgang aus dem GKV-Bereich zu kompensieren, bieten die meisten Physiopraxen zusätzlich Leistungen aus den Bereichen Prävention, Well-



# Aktuelles aus der Akademie

Ausgabe 04/09

[www.physio-akademie.de](http://www.physio-akademie.de)

ness und Verkauf an und gründen hierbei häufig aus steuerlichen Gründen ein ausgegliedertes Gewerbe. 37,8 Prozent der Praxen gaben an, ein ausgegliedertes Gewerbe für Prävention gegründet zu haben, weitere 18,5 Prozent für Fitness/Wellness sowie 12,6 Prozent für den Verkauf von Produkten. Mit den ausgegliederten Gewerben erzielen diese Physiopraxen (70 Prozent) einen zusätzlichen Umsatz von nur 3,7 Prozent.

## Erwartungen für die Zukunft

Trotz des geringen Umsatzanteils an Gesamteinnahmen der Praxen, planen zukünftig 82,5 Prozent Leistungen außerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung anzubieten. Mehr als 52,8 Prozent investieren hierfür bereits in Marketingmaßnahmen. 47,2 Prozent der befragten Physiopraxen glauben, auch ohne entsprechende Aktivitäten zukünftig Marktchancen zu haben.

## Fragen für die Zukunft

Wie können Physios die richtigen Patienten für ihre Praxis gewinnen?

Wie können sich Physios mit Ihrer Praxis für eine sichere Zukunft positionieren?

Wie können Physios ihr Leistungsspektrum für mehr Erfolg am Markt gestalten?

Mit den Fragen, **WIE** der Erfolg von Physio-Praxen auf dem 2. Gesundheitsmarkt und **WIE** der Nutzen für die Patienten langfristig gesichert werden könnte, beschäftigen wir – Physios und Wissenschaftler von PhysioFit® - Tag für Tag!



Physio-Akademie gGmbH  
PhysioFit®-Geschäftsstelle  
Wremer Specken 4  
27638 Wremen

[info@physio-fit.org](mailto:info@physio-fit.org)  
[www.physio-fit.org](http://www.physio-fit.org)