

Speed-Dating in angenehmer Atmosphäre



Quantität und Qualität

Physiotherapeuten, Praxisinhaber, Betreiber von Therapieeinrichtungen und Gesundheitseinrichtungen kamen dieses Jahr wieder nach Rotenburg an der Fulda und trafen sich für einen intensiven fachlichen Austausch mit Industrieteilnehmern am Wochenende vom 21. bis zum 23. September 2018 zum zweiten Physio-Summit und zum ersten Medical-Fitness-Summit.

Volker Ebener begrüßte die Teilnehmer am Freitagabend, 21. September 2018, in der Göbel Hotels Arena. In seiner Eröffnungsrede begründete er die Initiative der Physio-Summit & Event GmbH, diese beiden Veranstaltungen gemeinsam stattfinden zu lassen: „Nicht nur die Physiotherapeuten partizipieren an der Entwicklung der Fitnessbranche, sondern die Fitnessstudios lernen auch von den Physiotherapeuten.“ Physiotherapeuten würden einerseits lernen, Patienten nach der ärztlich verordneten Therapie nachhaltig weiter zu betreuen zugunsten eines optimierten Heilverlaufs. Andererseits wäre es für Fitnessstudios durchaus sinnvoll, Reha- und Präventionskurse anzubieten, um neue Mitglieder zu gewinnen.

Die große Halle von Göbel Hotels Arena mit hoher Decke und Holzboden war gleichzeitig der Raum für die am nächsten Tag beginnenden Business-Meetings.

Business-Meetings – zahlreich und effizient

Wie oft ist es zu erleben, dass entweder die Quantität im Vordergrund steht, wie beispielsweise auf Messen. Oder aber die Qualität ist hoch, braucht aber vorab terminierte Gesprächstermine – eventuell mit einem persönlichen Treffen in der Einrichtung verbunden –, die wiederum viel Zeit in Anspruch nehmen. Auf dem Physio-Summit und dem erstmals ausgetragenen Medical Fitness-Summit vereinten sich die scheinbaren Gegensätze für alle Beteiligten.





Denn im Vergleich zu einem Messebesuch treffen auf dem Summit die richtigen Ansprechpartner aufeinander, weshalb die Relevanz entsprechend hoch anzusetzen ist. Zudem sind die Begegnungen zwischen Interessenten und Industrie zeitlich limitiert, sodass sich die Gespräche nicht in die Länge ziehen können. Wie bei einem Speed-Dating ertönt nach 20 Minuten ein Gong und die Teilnehmer müssen die Tische, an denen die Industriepartner sitzen bleiben, verlassen und Platz für den Nächsten machen.



Auf den Punkt kommen

Ein Aspekt, den beide Seiten gleichermaßen zu schätzen wussten! Denn vor allem die Physiotherapeuten, deren Zeit beruflich gesehen knapp bemessen ist und die strikte Taktung kennen, kommen hier schnell ans Ziel. Das werten sie auch auf Industrieseite sehr hoch ein, da hier ein ausgedehnter Small Talk keinen Platz findet. Es wird schlichtweg nicht um den heißen Brei geredet. Ohne große Umschweife stellt sich heraus, ob das Aufeinandertreffen Früchte bringt oder nicht – was für beide Seiten vorteilhaft ist.

Hier kommen nur diejenigen miteinander ins nähere Gespräch, die eine Geschäftsanbahnung in Erwägung ziehen wollen. Das Zeitlimit im Rücken kommen die Gesprächspartner direkt auf den Punkt, so zeigte sich das auch dieses Jahr wieder.

Wenn zwei sich erfolgreich „gedatet“ hatten, besteht ja durchaus die Möglichkeit, in Ruhe ein Nachfolgegespräch, ein Besuch in der Therapieeinrichtung zu vereinbaren. Oder es kommt zum Vertragsabschluss an Ort und Stelle – was auch vorkam und für die Qualität der Veranstaltung spricht.

Netzwerken – Unternehmer treffen auf Unternehmer

Qualitativ wird ebenso das Netzwerken untereinander hoch eingeschätzt. So begegnen sich hier unternehmerisch denkende Physiotherapeuten. Zum Austausch regte auch das Rahmenprogramm der Business-Meetings bei. Von den gemeinsamen Mahlzeiten abgesehen, in deren Rahmen sich die Teilnehmer in gelassener Atmosphäre wiedersahen, gab es am Samstagnachmittag einen Workshop und abends Fachvorträge.

Wojtek Zarczynski, Head of „BALLance“-Therapie, leitete die Workshopsteilnehmer an, über die spezielle „BALLance Dr. Tanja Kühne“-Methode die Rückenmuskulatur über eine gezielte Reduktion der Brustwirbelsäulen-Kyphose zu entspannen und zu lockern.

Den ersten Vortrag am Abend hielt Joung Yun von InBody, einer der Sponsoren des Events neben den Partnern FIBO, YOLii, KWS und Weightcheckers. Joung Yun thematisierte das Zusammenwachsen der beiden Bereiche Therapie und Fitness. Daniel Wegen und Sergej Borkenhagen beschäftigten sich mit dem Spannungsfeld Physiotherapie und Wirtschaftlichkeit am Beispiel einer Kooperation mit dem 1. Ligaverein „Telekom Baskets Bonn“. Tobias Platz, Praxisinhaber aus München, erläuterte aus physiotherapeutischer Sicht den Stellenwert des Beckenbodentrainings.



Tobias Platz, Sergej Borkenhagen und Daniel Wegen (v.l.n.r.)

Fachlich, interprofessionell und menschlich eine gelungene Veranstaltung, die bereits im Frühjahr 2019 mit einem Physio-Summit-Spezial auf der therapie Leipzig fortgesetzt wird.

In den nächsten Ausgaben stellen wir Ihnen vor, wie die Teilnehmer selbst das Event beurteilt haben. Seien Sie darauf gespannt.

Reinhild Karasek



Joung Yun von InBody