

Interview

Wie das Oberurseler Fischerstechen zu neuen Kunden im Therapiezentrum Rückgrat führt

FPZ begrüßt ganz herzlich einen neuen Partner an Bord: In unserem heutigen Interview berichtet der Inhaber des Therapiezentrums Rückgrat in Oberursel, Philip Brandscheid, warum er sich schon vor der Eröffnung der eigenen Praxis auch für FPZ entschieden hat.

Lieber Herr Brandscheid, Sie haben kürzlich das Therapiezentrum Rückgrat in Oberursel eröffnet. Wie hat Ihnen die Eröffnung gefallen?

Ich bin sehr zufrieden. Es sind viele Patienten und potenzielle Kunden gekommen, darunter zahlreiche, die sich hauptsächlich für unser Angebot der FPZ Therapie interessiert haben. Natürlich haben wir den Eröffnungstag aber dazu genutzt, den Besuchern alle Leistungen und Therapien, die wir anbieten, näher zu bringen und zu erklären. Was mich zudem besonders gefreut hat, waren einige Patientenfragen aus Frankfurt. Dort habe ich nämlich fast gar nicht für uns geworben.

Wer steht hinter dem *Wir* bei Rückgrat?

Unser Team besteht momentan aus den beiden Physiotherapeuten Christoph Klement, Danilo Hintze und mir. Wir stehen ja noch ganz am Anfang. Ab September wird mit Hannes Klopsch ein weiterer Physiotherapeut und Trainer das Team verstärken.

Bitte verraten Sie unseren Lesern kurz ein paar Fakten zu Ihrer Person und zum Therapiezentrum.

Ich bin seit 2010 ausgebildeter Therapeut und war in den letzten Jahren in diversen Kliniken und Praxen beschäftigt. Ich habe mich in verschiedenen Fachbereichen fortgebildet, u.a. ein Osteopathie-Studium belegt, welches ich momentan modulartig noch weiterführe. Im Studium habe ich Christoph Klement kennengelernt, der später auch die FPZ Fortbildung mit mir zusammen besucht hat. An einem feucht-fröhlichen Sommerabend im Jahr 2016 kamen wir beide auf die Idee, dass in Oberursel ein größeres Physiotherapiezentrum mit fachlich-therapeutischer Begleitung einfach fehlt. Wir haben im Anschluss dann viel Marktforschung betrieben;

im Großen und Ganzen bestimmt ein Dreivierteljahr lang. Wir sind beispielsweise die Physiotherapeuten abgelaufen, haben recherchiert, wie lange die Wartezeiten dort sind usw. Irgendwann kamen wir dann zu dem Entschluss, einen Businessplan zu schreiben und damit die entsprechenden Kredite für die Geräte, Räumlichkeiten etc. zu beantragen.

Eigentlich wollten Sie schon 2017 eröffnen. Wie kann es zu der Verzögerung?

Eigentlich wollten wir Rückgrat ursprünglich schon im Oktober 2017 eröffnen, aber der 320 Quadratmeter große Bau hat sich verzögert. Natürlich ist der Sommer nicht unbedingt der beste Zeitpunkt zur Eröffnung eines solchen Zentrums, aber wir sind mit unserem Soft Opening trotzdem zufrieden. Im September folgt ja dann noch das FPZ Grand Opening mit Zehnkampf-Legende Jürgen Hingsen, vielen Vorträgen von Fachleuten und Ärzten sowie einem aufwändigen Catering.

Ist das Zentrum ein Gemeinschaftsprojekt von Ihnen und Herrn Klement?

Ja, dennoch bin ich momentan alleiniger Inhaber und Geschäftsführer der Praxis. Christoph Klement wohnt aktuell an der Schweizer Grenze und ist frisch gebackener Familienvater. Wir wollen erstmal schauen, wie das Ganze bei der Entfernung funktioniert. Aber Herr Klement soll später als Unternehmer beziehungsweise mein Geschäftspartner fungieren. Wir haben uns dafür ein Zeitfenster von rund fünf Jahren gesetzt.

Welche Werbe- und Marketingmaßnahmen haben Sie vor der Eröffnung gestartet?

Wir haben Anzeigen und Unternehmensvorstellungen in diversen Zeitungen geschaltet, darunter sogar eine Titelseitenplatzierung in der Oberurseler Woche. In Kürze folgen im Hinblick auf das Grand Opening mit Jürgen Hingsen nochmal einige Schaltungen. Außerdem bin ich selbst seit Wochen in Oberursel und Bad Homburg unterwegs. Ich habe bei fast allen Orthopäden, Internisten und Allgemeinmedizinern vorgesprochen, damit diese ggf. Patienten zu uns schicken und die wiederum dann die Heilmittelerbringung bei uns wahrnehmen können.

Was haben Sie sonst noch unternommen, um Ihre Bekanntheit zu steigern?

Natürlich die üblichen Dinge, wie die Erstellung einer Homepage inklusive Google AdWords und SEO; ebenso haben wir Flyer erstellt. Besonders die Homepage muss noch optimiert werden, z.B. durch eine erweiterte Beschreibung der FPZ Therapie. Aber die lustigste und möglicherweise effektivste Marketingmaßnahme war das sogenannte Fischerstechen. Es findet jährlich in Oberursel statt. Das war ein sehr großer Erfolg, weil wir mit unserem Team nicht nur teilgenommen, sondern auch gleich gewonnen haben. Der Wanderpokal steht jetzt hier in der Praxis an prominenter Stelle. Ich bin mir sicher, dass durch diese Aktion viele Leute den Weg hierher zu uns gefunden haben, ganz einfach, weil sie uns sympathisch fanden.

Wie sind Sie eigentlich auf FPZ aufmerksam geworden?

Ein Freund von Christoph Klement arbeitet in einem anderen FPZ Therapiezentrum und hat ihm die Therapie oberflächlich erklärt. Christoph hat mir darüber berichtet. Wir fanden das beide so interessant, dass wir uns zusammen hingesezt und recherchiert haben, was FPZ eigentlich ist, was es kann und was es für Möglichkeiten bietet. Wir waren schnell überzeugt und uns einig, dass wir das Ganze selbst anbieten wollen. Das war ungefähr im September 2017.

Was sind für Sie die Vorteile von FPZ?

Es gibt ja diverse andere gerätegestützte Krankengymnastik-Konzepte und -Trainingsprogramme, die ebenfalls computerbasiert arbeiten. Die sind allerdings lange nicht so fundiert und evidenzbasiert wie FPZ. Ich möchte den Patienten und Kunden in meinem Zentrum nicht nur die perfekte therapeutische Begleitung bei Training und Therapie anbieten, sondern auch etwas Handfestes vorweisen können. Die wissenschaftlichen FPZ Studien sind ja alle fundiert. Meine Frau ist selbst Ärztin, angehende Internistin, und ebenfalls sehr begeistert von der Therapie.

FPZ ist eines von drei Standbeinen Ihres Zentrums. Was bieten Sie noch an?

Das medizinisch betreute, also das therapeutisch begleitete Training. Wir haben einen kleinen Gerätepark der Firma Schnell mit fünfzehn Stationen, eine target line sowie die Tergumed-Serie. Und in erster Linie bieten wir natürlich Physiotherapie an, das heißt die Heilmittelerbringung über die Krankenkassen, Krankenversicherungen und für die Berufsgenossenschaft bei Arbeitsunfällen und Ähnlichem. Wir würden uns natürlich sehr darüber freuen, wenn FPZ mit den Jahren zum Standbein Nummer Eins unserer Praxis werden würde.

Wenn Sie einmal für uns auf die letzten Wochen und Monate vor der Eröffnung des Zentrums zurückblicken, welchen Rat würden Sie kommenden Existenzgründern geben, die ein Zentrum planen.

Ich selbst würde mich nicht nochmal als FPZ Therapeut ausbilden lassen, sondern dies einem oder zwei Mitarbeitern ermöglichen. Zum Zeitpunkt einer Zentrumseröffnung hat man als Inhaber einfach ganz andere Sorgen und Schwerpunkte zu setzen, etwa Arztbesuche, Kaltakquise bei Kunden oder Patienten. In meinem Fall musste ich außerdem den Bau beaufsichtigen. Ich weiß eigentlich nicht, wann ich mal nicht gearbeitet bzw. wann ich mal geschlafen habe. Es war einfach zu viel des Guten, aber am Ende hat es ja doch funktioniert. Statt eine FPZ Therapeuten Fortbildung würde ich mir für mich als Praxisinhaber und Geschäftsleiter eine spezielle Schulung zu den administrativen Aspekten wünschen: Wo kann ich Patienten generieren? Wie? Was gilt es bei den unterschiedlichen Krankenkassenkonzepten zu beachten? Wie kommt man am besten durch den Dokumentationsaufwands-Dschungel? Solche Sachen halt.

Wie lange stehen Sie im Schnitt noch selbst an der Liege?

Christoph Klement und ich wechseln uns ab. Wir machen das alle vier bis fünf Stunden. Ist der einer an der Liege, also im Behandlungsraum in Zwanzig-Minuten-Taktung, wechselt der andere an die Rezeption und kümmert sich dort um Vertrieb, Marketing und Buchhaltung. Ganz nebenbei will ja auch noch die Trainingsfläche beaufsichtigt werden.

Wie zufrieden sind Sie mit der Betreuung durch FPZ außerhalb des Ausbildungssystems?

Grundsätzlich bin ich sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit. Manchmal ist der Aufenthalt in der Warteschleife etwas lang und ein Rückruf zu einer Frage kann schon mal bis zum nächsten Tag auf sich warten lassen, aber das ist beides zu verschmerzen. Das ist eigentlich mein einziger Kritikpunkt, ansonsten wird sich gut um uns gekümmert. Die Mitarbeiter sind, wenn der Anruf dann kommt, alle sehr freundlich und kompetent.

Was planen Sie für die nächsten 12 Monate?

Ich persönlich würde sehr gerne viel mehr im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement machen. Wir haben hier in Oberursel viele große Firmen mit mehreren tausend Mitarbeitern. Ab Dezember möchte ich – wenn die Zahlen denn so stimmen, wie ich sie im Businessplan kalkuliert habe – noch einen zusätzlichen Therapeuten und im Laufe des nächsten Jahres dann noch eine Rezeptionskraft einstellen. Langfristig plane ich bzw. rechnen wir mit zehn bis fünfzehn Mitarbeitern.

Herr Brandscheid, ich bedanke mich für das offene und ehrliche Gespräch und wünsche Ihnen ein fulminantes Grand Opening im September.

Dankeschön. Ihnen eine gute Zeit.

Das Interview führte Peter Laaks. Der freie Journalist mit eigenem Pressebüro in Essen schreibt für verschiedene Print- und Online-Medien im Bereich HealthCare und Wirtschaft. Außerdem unterstützt er Unternehmen bei ihrer Presse- und Medienarbeit, u.a. das Forschungs- und Präventionszentrum (FPZ GmbH).
E-Mail: redaktion@pressebuero-laaks.de.

Das Unternehmen FPZ erforscht, entwickelt und vermarktet wirksame Präventions- und Therapieprogramme zur individuellen Verbesserung der durch Bewegungsmangel verursachten Funktionsverluste und zur Steigerung der Lebensqualität von Menschen mit Rückenschmerzen.

Mit ihren kooperierenden Ärzten, Rückenzentren und Kostenträgern bildet die FPZ GmbH mit Zentralsitz in Köln ein bundesweites Netzwerk der Rückenexperten unter der Leitung des Sozialwissenschaftlers Dr. Frank Schifferdecker-Hoch.

Bereits 1990 wurde mit der Entwicklung der analyse- und gerätegestützten Rückenschmerztherapie – FPZ Therapie – für Patienten mit chronischen oder wiederkehrenden Rücken- und/oder Nackenschmerzen begonnen.

1993 wurde das damalige Forschungs- und Präventionszentrum (FPZ) gegründet. Die dort entwickelte, individuelle Therapie wird von Ärzten verordnet, von Therapeuten in FPZ Rückenzentren persönlich betreut und von aktuell mehr als 50 Kostenträgern erstattet. Das FPZ unterhält inzwischen eine einmalige Datenbank wissenschaftlicher Auswertungen zum Thema Rückenschmerz. // FPZ GmbH. GF: Dr. rer. soc. Frank Schifferdecker-Hoch. HRB 24453 Köln.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Sammelbezeichnungen wie Ärzte, Mitarbeiter, Patienten, Wissenschaftler sind daher als geschlechtsneutral anzusehen.