

Leitartikel



Der frohe Vogel fängt den Wurm!

Erfolgsfaktor Humor im Vertrieb

„Wer lacht, schafft sich Reserven!“ Denn: Lachen wirkt entspannend und gesundheitsfördernd. Motivation, Kreativität und Kommunikationsfähigkeit verbessern sich.

Was ist Humor?

Meine Definition ist: „Humor ist die gelebte Bewusstheit, dass wir alle in einem Boot sitzen und dass Rudern mit Spaß uns schneller und besser ans Ziel bringt!“. Das wesentliche Merkmal guten Humors ist die ehrliche, innere Freude.

In den USA ist Humor schon lange als wichtige Führungskompetenz anerkannt. Beim Change Management ist Humor oft Einstellungsvoraussetzung, die in Seminaren geschult wird. Nach dem Siegeszug der Kreativität als „Ma-

nagementaufgabe“ erlebt nun der Humor in Deutschland sein Erwachen.

Humor – Haben oder Nicht-Haben?

Jeder Mensch hat Humor: Als Kinder haben wir gern über die komischen Aspekte des Alltags gelacht. Unsere Erziehung und Ausbildung zielten dann auf die Entwicklung der logischen Vernunft. Humor, Intuition, Fantasie und Kreativität werden immer noch häufig vernachlässigt und sind deshalb bei vielen von uns unterentwickelt oder verschüttet.



Dr. Hubertus Hille
Industrie- und
Handelskammer
Bonn/Rhein-Sieg

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wie wäre es denn mal mit Humor? Oft erlaubt uns der Humor, einen viel besseren Zugang zum Kunden zu gewinnen, weil wir ihn damit menschlicher ansprechen. Aus der Beratung von sehr vielen Unternehmerinnen und Unternehmern wissen wir: Stets lasten Existenzängste oder auch andere Befürchtungen auf Selbstständigen. Wenn außerdem Probleme des Tagesgeschäfts auftreten, wird das Kundengespräch unnötig belastet. Humor erlaubt es hingegen, wieder mehr Abstand und Souveränität zu gewinnen.

Oft gelingt es durch Humor auch, unsere eigene Nervosität zu lindern. Aber wie kann mehr Humor in der Praxis aussehen? Was ist das richtige Maß? Gibt es Kniffe und Tricks, die sich oft und einfach anwenden lassen, und womit Sie auch heikle Gesprächssituationen meistern können? Lassen Sie sich von den Antworten auf diese Fragen bei der aktuellen Netzwerkveranstaltung am 17.03.14 inspirieren.

Inhalt	Seite
Editorial	1
Leitartikel	1-2
Fachartikel	3-7
Impressum	8

Die gute Nachricht ist: Durch Rückbesinnung auf das Kindlich-Clowneske in uns können wir diese Fähigkeiten wachküssen. Wir haben dann wieder Zugriff auf individuelle Kompetenzen, die unser Denken, Reden und Handeln deutlich erweitern! Denn jeder trägt Humor in sich.

Hilfreiche Humortechniken

Humortechniken sind erlernbar. Durch regelmäßiges Training werden sie zum Bestandteil unserer Neukundengewinnung und Kundenbindung. Hier einige Beispiele:

- **Wortspiel (Doppeldeutigkeit):** Ein regionaler Bäcker wirbt auf seinem Lieferwagen mit der Aufschrift: „Teilchenbeschleuniger“.
- **Humorvoller Perspektivenwechsel:** Sie nehmen einen anderen Blickwinkel ein, so wie der Verkäufer im Autohaus, als im Winter die Heizung ausfällt. Zitternd kommt ein Kunde herein und beschwert sich über die Kälte. Der Verkäufer: „Das war bestimmt die Idee unseres Marketingchefs! Kommen Sie mit, wir beide testen jetzt mal die Standheizung unseres Top-Modells!“
- **Umkehrung/paradoxe Reaktion:** Nach häufigen Telefonaten mit einem Kunden haben Sie ihm das gewünschte, passgenaue Angebot geschickt. Am nächsten Tag bemerken Sie, dass Ihnen ein kleiner Fehler unterlaufen ist. Am Telefon melden Sie sich mit dem Schalk in der Stimme: „Da bin ich wieder! Inzwischen brauche ich einfach unsere täglichen Telefonate ...“ Erst dann kommen Sie zum Thema.

So nutzen Sie Missgeschicke: Der Humor ermöglicht uns, in eigenen und fremden Fehlern Chancen zu sehen und zu ergreifen. Diese und viele andere Humortechniken helfen uns, Vertrauen

beim Kunden aufzubauen. Und mehr noch: Als Selbstständige hilft uns der Humor, uns wirklich anzunehmen.

Als ganzheitliche Persönlichkeit überzeugen

Der humorvolle Mensch integriert seine Intuition, seine Kreativität in sein Denken und Handeln. Er lacht über eigene Schwächen und toleriert die der Kunden. Das macht ihn souverän und sympathisch. Und Sympathie und Vertrauen sind die Voraussetzung für gute Kundenbeziehungen.

Nutzen Sie den vierten Produktionsfaktor schon?

In Studium und Ausbildung haben viele von uns drei volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren kennen gelernt: Arbeit, Boden und Kapital.

Es gibt einen weiteren: So propagierte schon in den 1970er Jahren der Darmstädter VWL-Professor Huhle den Humor als den vierten Produktionsfaktor, zur Wiederbelebung häufig ungenutzter Ressourcen wie Innovationsgeist, Motivation und Kommunikationsfähigkeit.

Wecken Sie Ihren Humor!

Jede/-r von uns kann Humor in seinen Unternehmensalltag als festen Bestandteil einbauen. Es erfordert etwas Training, aber das lohnt sich. Ein Anfang ist bereits gemacht, wenn Sie sich selbst morgens im Badezimmerspiegel freundlich anlachen. Und: Beginnen Sie, Ihre Aufmerksamkeit bewusst auf die komischen, humorvollen Aspekte des Alltags zu lenken! Ein Humortagebuch, in das Sie Witze, Alltagsgeschichten, lustige Bemerkungen etc. eintragen, unterstützt Sie dabei.

Nach vielfältiger Praxiserfahrung und 2-jähriger, intensiver Ausbildung zur Humortrainerin – HumorKom® wecke ich gern Ihren persönlichen Humor! Sie wer-



Test

Betrachten Sie diesen Smily etwa eine Minute lang. Anschließend „spüren“ Sie in sich hinein: Wie fühlen Sie sich? – Unbewusst spiegeln wir häufig unser Gegenüber. Wenn wir unseren Kunden/unsere Mitarbeiterin ehrlich anlächeln, so verändern sich dessen/deren Mimik und entsprechend auch die Gefühlslage. Sollte Ihnen mal nicht nach Lächeln zumute sein, stellen Sie sich vor, wie Sie zuletzt herzlich gelacht haben. Nutzen Sie die Kraft des Lächelns!

den sehen: Leichter als Sie jetzt denken, werden Sie ein froher Vogel werden! ■

Mein Vortrag zum Thema:

<http://www.40plus-bonn.de>

Klicken Sie auf: „Veranstaltungen“/ „Rückblick 17.03.2014“!



Barbara Schulz auftrieb – Seminare und Vorträge für Unternehmen

Frankfurter Str. 65

53840 Troisdorf

Tel. 02241-3018200

Mobil 0151-6700 5223

barbara.schulz@auftrieb.com

www.auftrieb.com

Coaching

Ideen für die Gründung/Geschäftserweiterung

Persönliche Rahmenbedingungen klären

Zu welchen Uhrzeiten und an welchen Tagen möchten Sie arbeiten, alleine oder im Team? Ändert sich in Zukunft das notwendige Unternehmereinkommen, weil Sie mehr oder weniger Geld zum Leben brauchen? Wie gehen Sie mit Ihren älter werdenden Eltern, Ihren Kindern und Enkeln um – wie verändert das Ihre Rahmenbedingungen? Sind Sie risikofreudig und bereit, selber Ihr Angebot zu verkaufen? Wenn Sie dieses Fragen geklärt haben, werden Sie leichter Ideen entwickeln, die kompatibel zu ihrem Leben sind.

Ideen entwickeln

Ideen entwickeln ist das Ergebnis eines systematischen Prozesses, den jede(r) lernen kann. Sie müssen weder besonders kreativ sein, noch auf den genialen Einfall unter der Dusche warten.

Kreativitätstechniken nutzen

Um eine Idee zu finden, probieren Sie doch mal Brainwriting aus. Hier entwickeln Sie mit anderen zusammen schnell viele neue Impulse und Ideen. Beispiel: Jeder schreibt eine konkrete Fragestellung auf, wie „Womit kann ich im Immobilienmarkt 100 000 Euro verdienen?“ oder „Womit kann ich als Ernährungsberaterin vormittags Geld verdienen?“. Jeder am Tisch schreibt drei Ideen zu Ihrer Frage auf, hat dafür fünf Minuten Zeit und gibt dann das Blatt weiter. Der Nächste lässt sich durch die drei Antworten inspirieren und schreibt drei weitere Ideen schlaglichtartig darunter. Bei 6 Teilnehmern erhalten Sie auf diese Weise 108 Ideen in 30 Minuten. Ich erlebe, dass so die eigene Perspektive erweitert wird und Sie wertvolle Anregungen erhalten, um Ihre Idee „rund“ zu machen. Wenn Sie mit einer Grundidee feststecken, helfen Kreativitätstechniken, Blockaden zu überwinden. Hierzu zählt die Osborn-Checkliste, bei der Sie überlegen, was Sie an Ihrer Idee vergrößern, verkleinern, ersetzen, umkehren, kombinieren und transformieren können, um diese zu verbessern.

Markt prüfen

Verlassen Sie sich nicht auf Marktstudien und Statistiken. Rufen Sie Mitbewerber an und fragen diese, welche Risiken und Chancen sie in dem Markt sehen und welche Tipps diese für Sie haben. Fragen Sie zukünftige Kunden, was Ihnen wichtig wäre, wenn Ihr Angebot auf dem Markt wäre.

Wirtschaftlichkeit berechnen

Passt Ihre Idee zu Ihrem notwendigen Unternehmereinkommen? Gehen Sie von einem deutlich zu niedrigen Einkommen

aus, ist es für Sie leider die falsche Idee. Durch Optimierung der Idee lässt sich die Wirtschaftlichkeit graduell erhöhen, mehr aber auch nicht.

Idee fallen lassen oder realisieren

Ihre Idee ist nicht rentabel aufgrund der Marktrecherche und dem Test auf Wirtschaftlichkeit? Mein Tipp als Gründungsexpertin ist, sich von der Idee sofort zu verabschieden, statt diese passend zu biegen. Lieber den Ideenprozess neu starten und sich hier nicht vorschnell für etwas entscheiden, was Ihre Erwerbsgrundlage für die nächsten Jahre werden soll. Wenn Sie wirklich drei Ideen prüfen, fällt das „Wegwerfen“ leichter. Und ganz ehrlich: Dass die erste Prüfung direkt ein Hauptgewinn sein soll, ist unrealistisch, obwohl dieser Erfolgsanspruch in der Praxis weitverbreitet ist.

Beratung nutzen

Über das Beratungsprogramm Wirtschaft werden 50 % der Beratungskosten gefördert, wenn über eine Vollzeitselbstständigkeit nachgedacht wird. Nutzen können dieses Programm alle Angestellten, Rentner und Arbeitslose. Auch Selbstständige, die darüber nachdenken, sich zu verändern und mit einer anderen Geschäftsidee selbstständig zu machen, können die Förderung erhalten.

UnternehmerInnen in den ersten fünf Jahren nach Gründung können das Programm KfW-Gründercoaching nutzen, welches auch 50 % der Beratungskosten übernimmt. Das Programm läuft zum 30.6.2014 aus und kann nur noch bis zu diesem Zeitpunkt beantragt werden.

Gerne informiere ich Sie im Detail über die Programme, ich bin in beiden Programmen als Beraterin gelistet. ■



**Kristiane von dem Bussche,
Start up Consulting**

Karriere-, Existenzgründungs- und Wachstumsberatung für unternehmerische Persönlichkeiten in der zweiten Lebenshälfte

Benngasse 12
53177 Bonn-Muffendorf
Tel 0228-3683282
www.ihr-start-up-consulting.de

Steuerberatung

Den Güterstand mit Weitblick regeln

Unternehmer und Gesellschafter sollten sich frühzeitig Gedanken über ihren Güterstand machen. Welche Regelungen sind für das Unternehmen und die Familie sinnvoll?

Immer seltener wird die Hochzeit heutzutage als Bund fürs Leben geschlossen. Eine Scheidung ist oft nicht nur für die Betroffenen selbst, die Familie und Freunde äußerst unangenehm – sie kann auch das Unternehmen eines Ehegatten in eine finanzielle Schieflage bringen. Schnell wird das Unternehmen im Scheidungsfall zum Streitgegenstand. Ohne professionelle Vereinbarungen ist oft die Existenz der Firma bedroht.

Die güterrechtliche Gestaltung will bei Ehepaaren, von denen ein Teil unternehmerisch tätig oder beteiligt ist, deshalb gut geplant sein. Meist ist ein Ehevertrag sinnvoll. Dieser regelt, neben Punkten wie Unterhalt, Sorgerecht und Versorgungsausgleich, auch den Güterstand. Oft sind weder die gesetzliche Zugewinnsgemeinschaft noch eine Gütertrennung ratsam. Vielfach empfiehlt es sich, eine modifizierte Zugewinnsgemeinschaft zu vereinbaren.

Während das Unternehmen vom Zugewinn ausgeklammert wird, bleibt die Zugewinnsgemeinschaft am Restvermögen bestehen. Werden allerdings keinerlei Regelungen getroffen, fallen alle Unternehmensanteile in den Zugewinnsausgleich.

Die laufende Rechtsprechung mahnt zu erhöhter Vorsicht: Ein Ehevertrag muss unter dem Gesichtspunkt der Sittenwidrigkeit wasserdicht sein. Immer wenn der Verdacht besteht, dass der Ehevertrag einen Partner maßgeblich benachteiligt, droht eine gerichtliche Überprüfung. So lassen es die Gerichte beispielsweise nicht zu, dass ein Ehevertrag den Unterhalt in der Trennungsphase erheblich einschränkt oder gar ausschließt.

Typische Fehler vermeiden

Wenn die Ehe scheitert, sollte das Unternehmen nicht darunter leiden. Deshalb ist eine güterrechtliche Vereinbarung für Unternehmer und Gesellschafter dringend ratsam. Dabei gilt Folgendes zu beachten:

1. Frühzeitig agieren: Je später die güterrechtliche Gestaltung in Angriff genommen wird, desto schwieriger kommen Partner auf einen gemeinsamen Nenner. Mit der Zeit gehen die Vorstellungen der Ehegatten über den Wert des Unternehmens weit auseinander. Vorsicht: Ist die Ehe einmal geschlossen, ist keiner der Ehegatten mehr verpflichtet, einem Ehevertrag zuzustimmen.

2. Balance wahren: Haben die Ehegatten das Thema Güterrecht miteinander diskutiert, ist ein fairer Ehevertrag zu verhandeln und zu gestalten. Vor dem Gang zum Notar sollte professionelle Hilfe in Anspruch genommen werden. Fachberater umschiffen rechtliche Tücken, fungieren als Moderator zwischen den Partnern und wecken gegenseitiges Verständnis.

3. Insellösungen vermeiden: Ein Ehevertrag garantiert noch keinen Hausfrieden. Werden im Vertrag nur einzelne Punkte berücksichtigt, kommt es im Scheidungsfall schnell zu massiven Auseinandersetzungen. Erfolgt etwa nur eine Vereinbarung zur modifizierten Zugewinnsgemeinschaft, nicht aber über den Ehegatten-Unterhalt, ist Streit vorprogrammiert.

Wie kommt eine tragfähige Güterstandsregelung zustande? Ausgangspunkt sollte ein offener Umgang der Ehegatten mit dem Thema Güterrecht sein – schon vor der Eheschließung. Wenn die Ehe geschlossen ist, ist keiner der Ehegatten mehr verpflichtet, einen Ehevertrag abzuschließen. Allerdings kann ein vor der Heirat geschlossener Ehevertrag auch ein Indiz für die Ausnutzung einer wirtschaftlichen Machtposition sein. Besondere Vorsicht ist bei der Heirat eines bereits erfolgreichen Unternehmers geboten. Schnell zweifeln Gerichte den Ehevertrag in puncto Sittenwidrigkeit an.

Es ist von zentraler Bedeutung, die wirtschaftliche und persönliche Lage der Ehegatten bei allen Entscheidungen objektiv zu beurteilen. Der Schutz des Unternehmens bedeutet nicht den vollständigen Ausschluss aller familienrechtlichen Ansprüche. Es bieten sich genügend Gestaltungsspielräume, um allen Interessen gerecht zu werden. ■



**RA FASt StB Dr. Andreas Rohde,
DHPG Rechtsanwälte
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater, Bonn**

Tel. 0228-81000-0
Fax 0228-81000-20,
rae-bonn@dhp.de,
www.dhp.de

Existenzgründung

MUT zur Veränderung: Nebenberufliche Unternehmer im Aufwind 2014!

93 000 mehr Gründungen in Deutschland – so lautet die Erfolgsbilanz der KfW zum Abschluss des Geschäftsjahres 2013, die auch für 2014 frischen Wind für die Selbstständigkeit erwarten lässt! Dr. Jörg Zeuner, Chefvolkswirt bei KfW, führt dieses Ergebnis auf ein deutliches Plus bei den Nebenberufsgründern zurück.

Immer mehr Menschen werden von einer besonderen Aufbruchstimmung erfasst, haben plötzlich wieder MUT!

Sie wagen den Schritt, ihr eigener Chef zu werden, zunächst als Unternehmer im Nebenerwerb, um alles erst einmal auf den Prüfstand zu stellen: das eigene Unternehmertum, die Geschäftsidee, die finanzielle Tragfähigkeit. Eine risiko-reduzierte Möglichkeit, sich ein selbstbestimmtes Arbeitsleben zu erschließen, bei dem ein Grundeinkommen Sicherheit verspricht, z. B. die Sozialabgaben im Griff zu haben.

Vor allem immer mehr Frauen trauen sich, z. B. aus ihren Berufen, manchmal sogar aus ihren Hobbies, ein Start-up zu planen. So auch die Lehrerin, die während ihrer Erziehungszeit ihre Leidenschaft fürs Nähen wiederentdeckt – nicht nur für ihre Kids, sondern auch für Freundinnen. So entsteht die Idee, in Workshops mit anderen Müttern Fantasiefiguren in Kissen- oder Taschen zu verwandeln. Was als Hobby begann, ist nach einem Jahr zur Erfolgsstory mit Wachstumspotenzial gereift!

Inzwischen ist die nebenberufliche ‚Näherei‘ so lukrativ, dass die junge Mutter daran denkt, ihren Nebenjob zu einem ‚richtigen‘ Unternehmen mit Festangestellten auszubauen. Angebote von Powerfrauen, die alle plötzlich mal was anderes machen möchten, hat sie inzwischen auf dem Schreibtisch gestapelt. Nun heißt es: Mutig den nächsten Schritt planen!

Einen kräftigen Umschwung erlebt auch der Manager, der nach einem Wechsel der Führungsposition erkennt, dass er dringend einen Ausgleich braucht, um ohne auszubrennen seinen Job auszufüllen. Im Urlaub findet er plötzlich wieder Muße für die Kunst und entscheidet, eine Galerie für Nachwuchskünstler zu eröffnen.

Was anfänglich von Freunden und Bekannten als ‚kreative Spinnerei‘ belächelt wird, ist inzwischen sein täglicher Motor für Motivation, Umsetzungstärke und Tatkraft. Diese Welle von M.U.T. lässt ihn Berge versetzen. Inzwischen denkt der Industrieprofi sogar ans Aussteigen aus dem Fulltime-Job zugunsten seiner Leidenschaft, einer kleinen Kunstgalerie mit einer Erweiterung zur Artothek.

Wer nebenberuflich als Unternehmer startet, wer seinen Mut entdeckt, der erlebt einen Brennstoff, der aus einem kleinen Zündlicht ein Leuchtfeuer werden lässt – und manchmal sogar andere mit entzündet: potenzielle Partner, Mitarbeiter, Investoren!

Orten Sie Schritt für Schritt Ihren persönlichen Erfolgskurs:

- Mit einer Gründung in der zweiten Lebenshälfte, wenn die Angestelltentätigkeit allein nicht mehr Ihren Ansprüchen an Selbstverwirklichung oder persönlicher Autonomie genügt.

- Mit der Gründung aus einer Familienphase heraus.
- Parallel zu Ihrem Angestelltenjob.

Auch als Gründerin und Gründer im Nebenerwerb können Sie bereits in der Vorbereitungsphase von einem durch das Land NRW zu 50 % geförderten Coaching profitieren, wenn ihre grundsätzliche Motivation ist, daraus eine tragfähige Vollexistenz zu machen.

Finden auch Sie den Weg, nebenberuflich zu starten und als Unternehmer/-in ‚zu wachsen‘, mit Marktpotenzial und M.U.T.: Motivation, Umsetzung und Tatkraft! ■



**Gabriele vom Feld
alpha-Das Gründer-Forum!®**

Gerne lade ich Sie zu einer kostenlosen Erstberatung ein!
Kamillenweg 22
53757 Sankt Augustin-Niederpleis
Tel. 02241-94560-10
Fax 02241-94560-12
vom-feld@alpha-gruenderforum.de
www.alpha-gruenderforum.de

Fußpflege

Ich bin sauer! – Säure-Basen-Haushalt ab 40

Ab 40 gerät der Säure-Basen-Haushalt immer mehr ins Stolpern. Unser Organismus benötigt jedoch Säuren und Basen in einem ausgewogenen stabilen Gleichgewicht, um notwendige Stoffwechselvorgänge aufrecht erhalten.

Müdigkeit, Erschöpfungszustände, mangelnde Konzentrationsfähigkeit und ein schlechtes Hautbild sind nur ein Teil dessen, was geschieht, wenn der Mensch „sauer“ wird.

Für ein strahlendes, gesundes und vitales Aussehen erfahren meine Kunden in meinen Behandlungen die bewährte Tradition wirkungsvoller Gesichts- und Körperpflege durch basische Anwen-

dungen gepaart mit einer effektiven Lymphstimulation.

Basische Anwendungen fördern die innere Ausgeglichenheit und die Regeneration und führen zu einer Harmonisierung der Säure-Basen-Balance.

Möchten Sie mehr zum Thema von „innen und außen strahlen“ erfahren, dann verwöhne ich Sie gerne mit aufeinander abgestimmten Pflegeprodukten und effizienten Massagetechniken.

Als staatlich geprüfte Diplom-Kosmetikerin arbeite ich mit einem ganzheitlichen Behandlungsansatz und ausschließlich mit Naturkosmetik. ■



Brigitte Platte
Mobile Fußpflege und
Naturkosmetikpraxis
Bequem für Sie im Hausbesuch

Tel. 02241-1231677

www.fusspflege-naturkosmetik.de



**Sie suchen Arbeitskräfte
oder Auszubildende?**

Dann melden Sie bitte jede offene Stelle unserem **Arbeitgeberservice**. Er unterstützt und berät Sie, unterbreitet Ihnen Vermittlungsvorschläge und leistet Hilfestellung bei der Auswahl Ihres Personals.

Hotline:
0800 4 5555 20*

*Kostenlos

Agentur für Arbeit Bonn/Rhein-Sieg



Bundesagentur für Arbeit

Physiotherapie

Direktzugang zur Physiotherapie – Hilfe ohne Rezept

Jeder Selbstständige kennt das Problem: Zu viele Stunden hat man vor dem Computer gesessen, Konzepte erarbeitet, den Kopf heiß gedacht. Man steht auf und dann ist er da – der Schmerz: Im Rücken, im Nacken, in den Schultern, akute oder chronische Verspannung. Und nun? Physiotherapeuten, vor der EU Krankengymnasten genannt, sind Spezialisten für die Gesunderhaltung oder Rehabilitation des Körpers. Im Falle unseres Selbstständigen würden sie vielleicht mit Wärme arbeiten und massieren, um für Entspannung der verkrampten Muskulatur zu sorgen. Sie können aber auch viel mehr tun: Übungen zur Lockerung am Arbeitsplatz geben, mit dem Patienten ein Aufbauprogramm vernachlässigter Muskeln erarbeiten und schließlich auch die ergonomische, also körperechte Haltung an einem durch Arbeitsplatzanalyse individuell optimierten Schreibtisch vermitteln.

Das Rezept ohne Arzt

Physiotherapeuten arbeiten in der Regel auf Verordnung des Arztes, da dieser bislang allein diagnoseberechtigt war. Dem Kassen- oder Privatpatient wird je nach Erkrankung ein Kontingent von üblicherweise 6 bis 10 Behandlungen pro Rezept verordnet und dementsprechend auch von den Kassen bezahlt. Seit einem Jahr gibt es nun endlich auch Physiotherapeuten, die eine spezialisierte Heilpraktikerprüfung abgelegt haben und damit ebenfalls diagnoseberechtigt sind. Was im Rahmen der Physiotherapie ja auch Sinn macht, denn nur wenige Anbieter im Gesundheitswesen untersuchen so gründlich, wie Physiotherapeuten es zu tun gelernt haben.

Noch wird dieses vom Heilpraktiker für Physiotherapie ausgestellte Rezept nur durch die privaten Kassen anerkannt, kann aber auch für den Kassenpatienten eine schnelle Hilfe sein, die er im Moment noch selbst bezahlen muss. Doch es gibt bereits Modellstudien der AOK Berlin, die festgestellt haben, dass durch die Entscheidungsfreiheit des Physiotherapeuten in Bezug auf die Anzahl und die Wahl der Mittel auch bei den gesetzlich Versicherten viel Geld gespart werden könnte und der Benefit für den Patienten deutlich höher ist, als wenn er nach dem herkömmlichen Weg in die Therapie findet. Die Zulassung durch die Krankenkassen ist also sicher der nächste Schritt. Gleichzeitig spart der Patient aber unter Umständen den Gang zum Arzt, der gerade bei den Fachärzten häufig mit langen Wartezeiten von teilweise Monaten und mit großem Zeitaufwand verbunden ist. Von seinem Hausarzt mal eben ein Rezept zu bekommen, wird

schwierig werden. Der ist so budgetiert, dass er einem von 350 Patienten ein Rezept ausstellen darf ...

Wellnessbehandlung – eine Alternative?

Physiotherapeuten haben drei Jahre Ausbildung einer staatlichen Fachschule hinter sich. Die Abschlussprüfung wird vor dem zuständigen Gesundheitsamt abgelegt und entspricht insofern dem von dem hiesigen medizinischen Standard. Andere Anbieter auf dem heiß umkämpften Gesundheitsmarkt können diese Validität nicht für sich in Anspruch nehmen. Die Gesundheitsämter als prüfende Behörde haben dies anerkannt und der offiziellen Berufsbezeichnung des Heilpraktiker für Physiotherapie zugestimmt. Sie gestalten jetzt auch die Prüfung, die nur und ausschließlich von bereits staatlich geprüften Physiotherapeuten abgelegt werden kann. Diese Prüfung hat im Wesentlichen die Aufgabe, dass der HP Physiotherapie die Grenzen seines Könnens im Blick behält und im Zweifelsfall die Weiterleitung des Patienten an den Arzt sicherstellt.

Spezialisierung der Physiotherapeuten

Jeder Physiotherapeut hat seine eigene neigungsbedingte Fortbildungshistorie. Dadurch wird man selten zwei Therapeuten finden, die gleich arbeiten. Für den Patienten ist es daher oft schwer, den richtigen Therapeuten für sich zu finden. Für bestimmte Erkrankungen jedoch gibt es Spezialisierungen, die der Patient bei seinem Physiotherapeuten „an der Ecke“ selten findet. Die gilt es, bei der Wahl des geeigneten Therapeuten gezielt abzufragen. So gibt es zum Beispiel für den Bereich der Beckenbodentherapie im Raum Köln-Bonn nur eine Handvoll qualifizierte Therapeuten. Und nur sie können bei dieser besonderen Fragestellung tatsächlich erfolgreich helfen. Darüber hinaus sollte der Patient auf die Empfehlungen hören, die er aus vertrauenswürdiger Quelle bekommen hat. Und nicht zuletzt – da ein erheblicher Anteil des Therapieerfolgs in der Patienten-Therapeuten-Beziehung zu suchen ist – seinem Gefühl vertrauen. ■



Angela Koch
Physiotherapeutin und Heilpraktiker für Physiotherapie

Burgstr. 77
53177 Bonn-Bad Godesberg
Tel. 0228-93299696

Newsletter

Das Newsletter-Team

Lust auf Werbung*
* professionell, engagiert und zuverlässig

G&P
Grafik & Produktion

Marketingberatung und -seminare
für Existenzgründer (anerk. Gründercoach) und inhabergeführte Unternehmen

Design und Umsetzung
von Imagebroschüren, Newslettern, Logos, Flyern, Internetpräsentationen ...

Design mit Strategie ■ phone 0228 2618418 ■ www.gundp-bonn.de ■ info@gundp-bonn.de

Impressum

Konzeption, Layout:

G&P Grafik und Produktion
Marketing- und Kommunikationsberatung
Angelika Fiedler
Tel. 0228-2618418
info@gundp-bonn.de
www.gundp-bonn.de

Anzeigen, Druck:

SP Medienservice
Sascha Piprek
Tel. 02203/980 4031
sp@sp-medien.de
www.sp-medien.de

Lektorat:

Stephanie Jana, M. A.
Hugo-Haelschner-Str. 14c
53129 Bonn
Tel. 0177-6036502
www.lektorat-stilsicher.de
www.die-richtigen-worte-finden.de

Foto Titel: © Rido - Fotolia.com

- Interessenten, die einen Fachartikel oder ein Firmenporträt schreiben möchten, wenden sich bitte an Herrn Piprek (siehe Impressum). Jede Autorin/jeder Autor erhält 100 Freiexemplare des Newsletters.
- Der Newsletter wird in einer Auflage von 2500 Stück gedruckt. Er liegt bei den Netzwerktreffen sowie bei Veranstaltungen der 40plus-Projektpartner aus und wird über diese verteilt. Er ist im Internet kostenlos abrufbar.

- Die Herausgeber des Newsletters übernehmen keine Verantwortung für die inhaltliche Richtigkeit der Beiträge.
- Nachdrucke und Vervielfältigungen, gleich welcher Art, sind – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung der Herausgeber gestattet.

Downloads und weitere Informationen:
www.40plus-bonn.de

SP Medienservice Verlag, Druck & Werbung



► Ihr kompetenter Partner in Sachen Druck!

Geht es um Veranstaltungskalender, Programmhefte, Vereinsbroschüren, Mitteilungsblätter, Verbandszeitschriften, Theaterprogramme, Messeführer, u.v.m., können Sie sich, sowohl was die komplette Konzeption und Fertigung, als auch die erfolgreiche Anzeigenaquisie für Ihre Broschüre auf unsere Erfahrungen stützen.

► Ihre Vorteile auf einen Blick

- Perfektes Druckergebnis auf Heidelberger Offset-Druckmaschinen.
- Vom Layout bis zum Versand: Alles aus einer Hand.
- Mögliche Refinanzierung von Magazinen, Broschüren und Zeitschriften.

► Noch Fragen? Sprechen Sie uns an!

Bitte sprechen Sie uns an, damit wir mit Sie in jedem Einzelfall beraten können, wie Ihr Projekt sinnvoll realisiert werden kann.

SP Medienservice · Reinhold-Sonnek-Str. 12 · 51147 Köln
Tel.: 02203 / 980 40 31 · Fax: 02203 / 980 40 31 · info@sp-medien.de · www.sp-medien.de



Hauseigene Druckerei



Layout & Design



Konzept



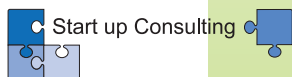
Weiterverarbeitung

Projektpartner 40plus

ZUKUNFT.
FUTURE.
AVENIR.
BONN.



Sparkasse
KölnBonn



Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit Bonn

Gastgeberin des Netzwerktreffens am 17.03.2014
ist die IHK Bonn/Rhein-Sieg