

Feedback-Analyse 2010

- Auswertung -

**Erhebungszeitraum:
01.03. 2010 bis 31.05.2010**

Ein Kooperationsprojekt von PhysioFit® und New MedMarketing.

Teilnehmende Physiotherapiepraxen

Beteiligungen

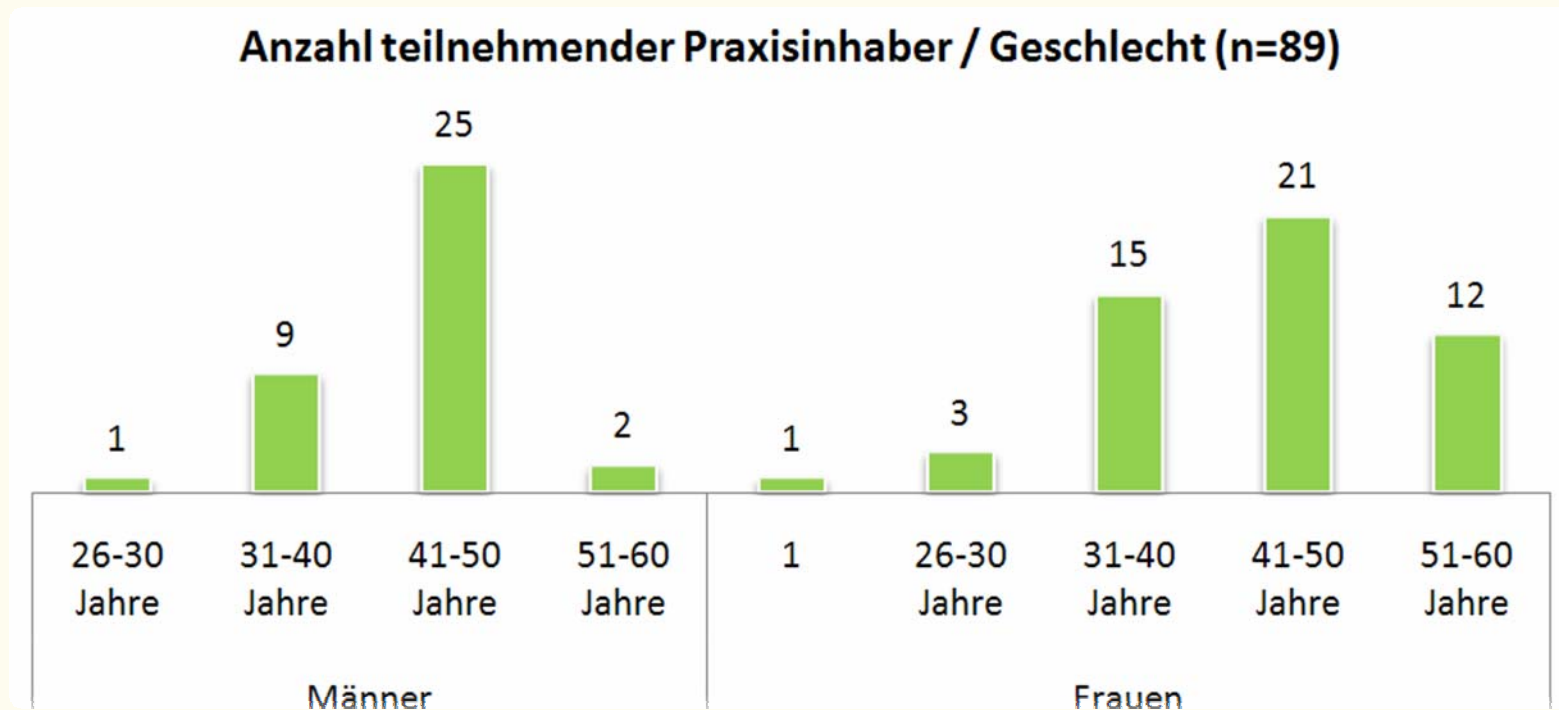
- 96 totale Rückmeldungen
- davon 89 vollständige Rückmeldungen

Geschlechterzusammensetzung der TeilnehmerInnen:

- 42% Männer
- 58% Frauen

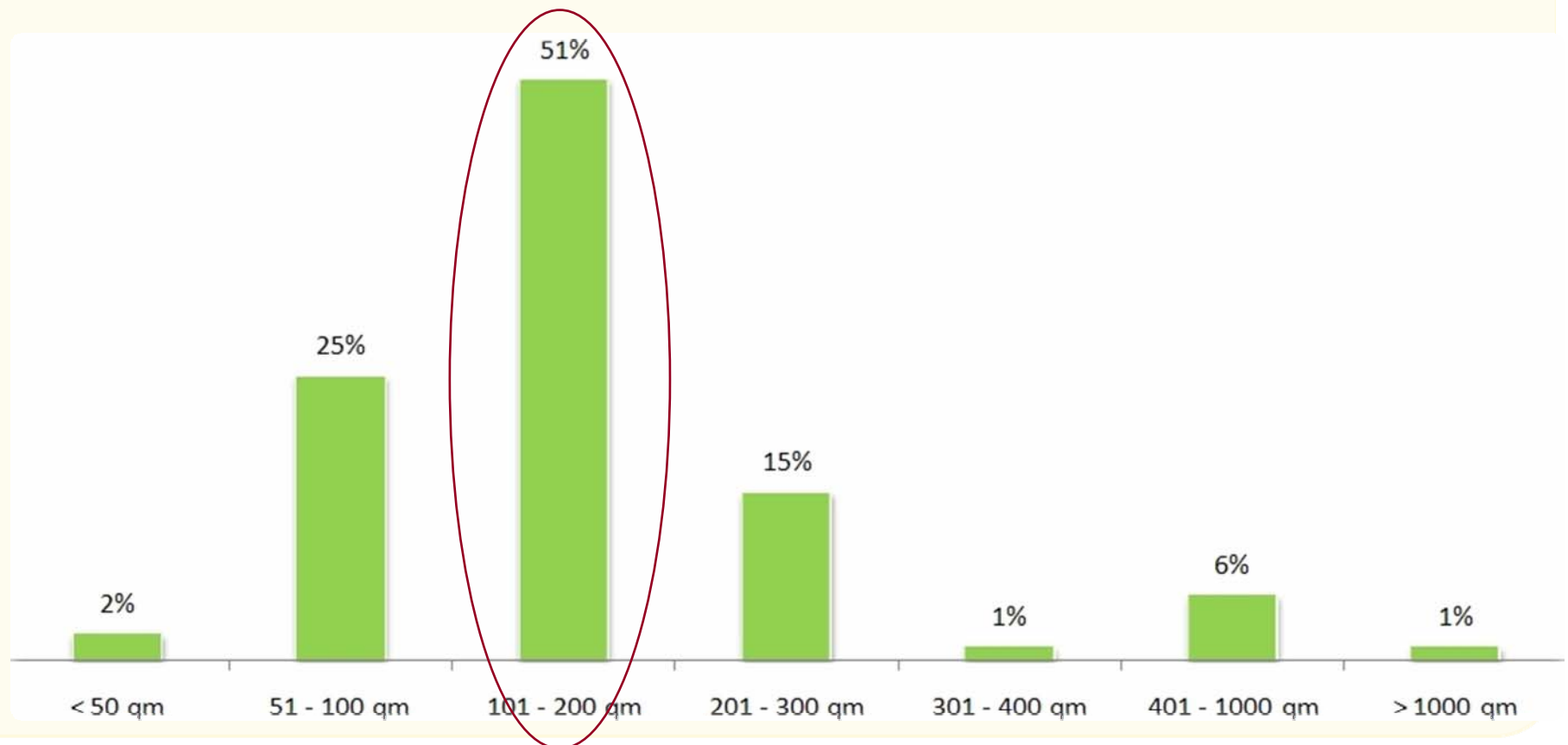
Altersstruktur der InhaberInnen nach Geschlecht

	Gesamt:	Männer	Frauen
• 31-40 Jahre	27 %	24 %	29 %
• 41-50 Jahre	52 %	68 %	40 %
• 51-60 Jahre	16 %	5 %	23 %



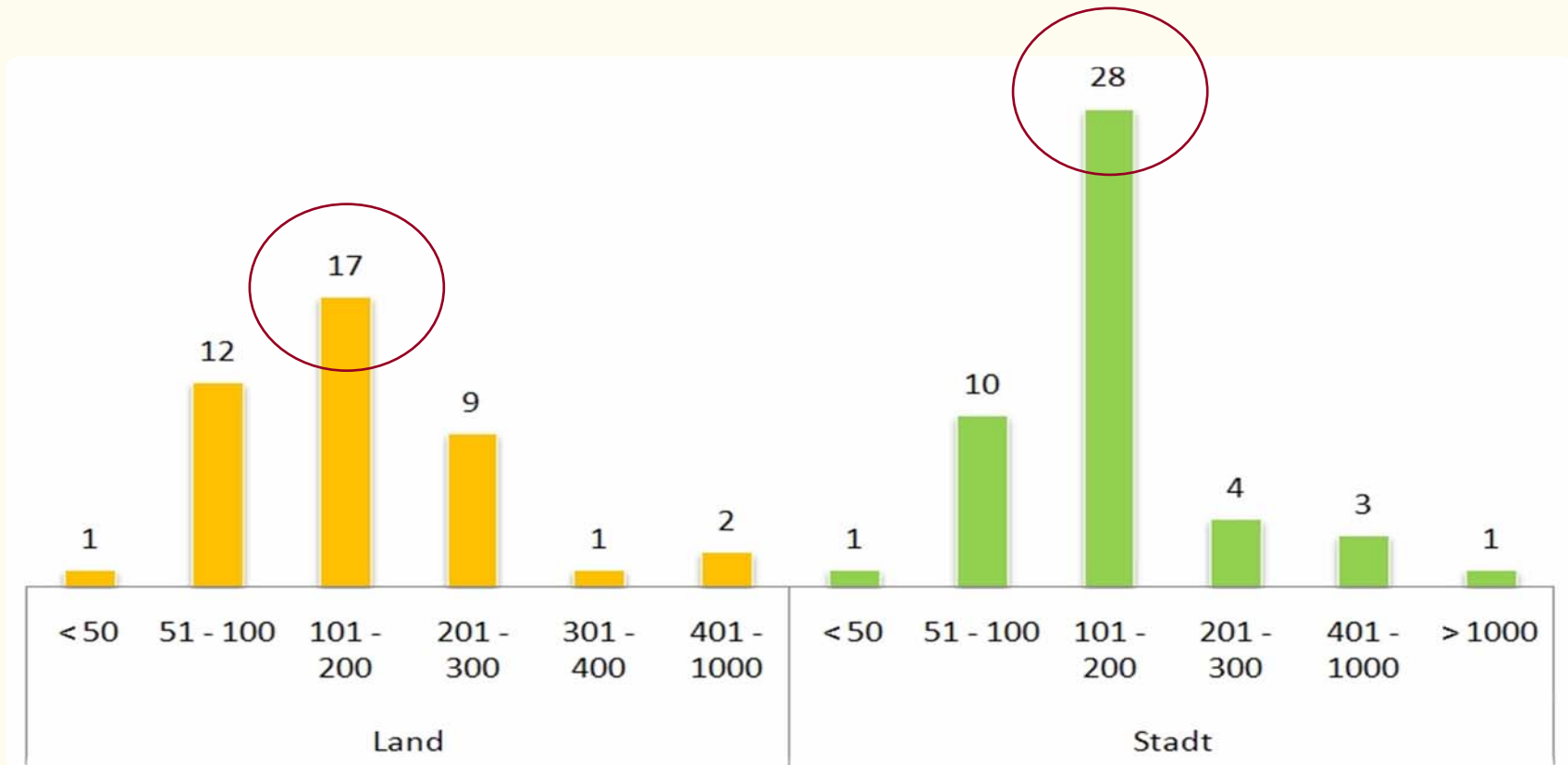
PT-Praxis : Größe

- Im Durchschnitt haben die Praxen eine Größe von 203m²
- Jede zweite Praxis (51%) hat eine Größe zwischen 101 m² und 200 m²
- Jede vierte Praxis (25%) hat eine Größe zwischen 51 m² und 100m²
- kleinste teilnehmende Praxis: 30m², größte Praxis: 2300m²



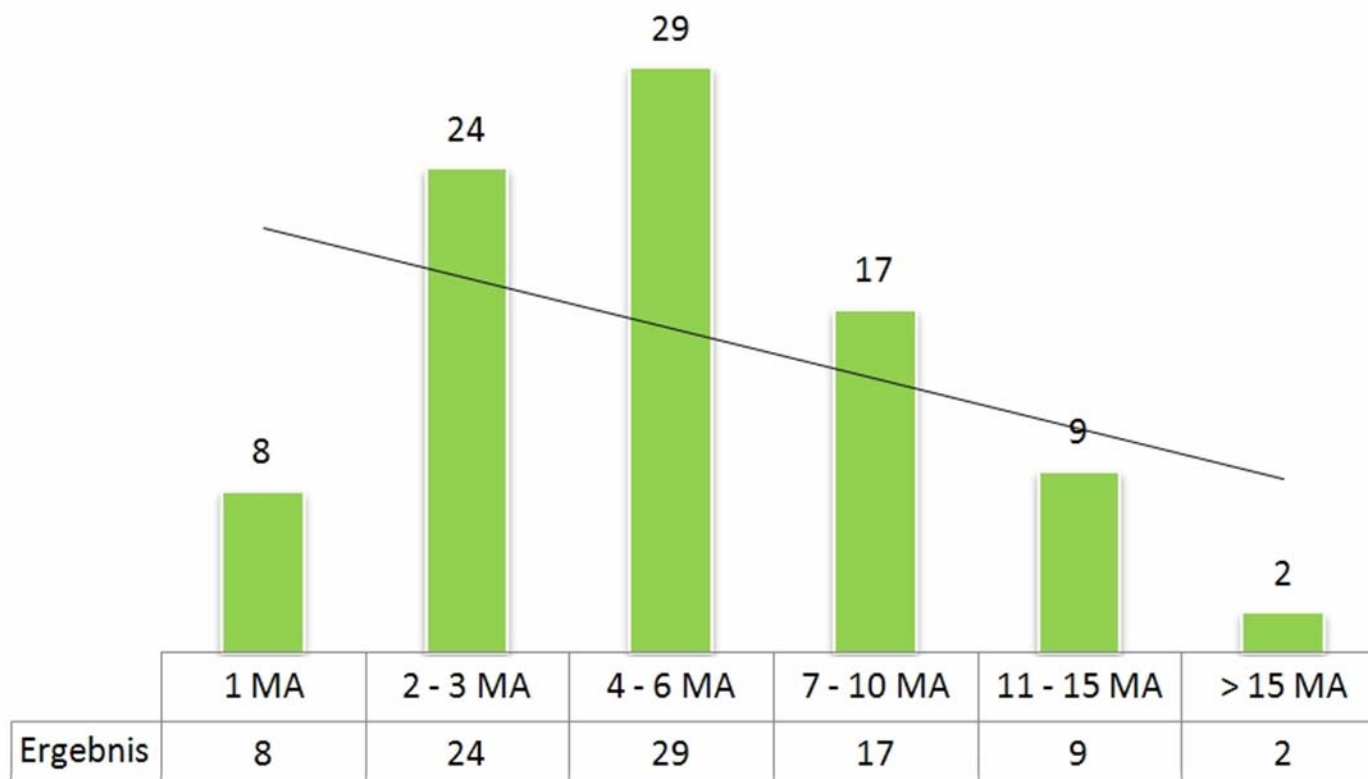
PT-Praxis: Größe und Standort

- 53% der Praxen haben ihren Standort in der Stadt. .
- Unabhängig vom Standort hat jede zweite Praxis eine Größe von 100qm bis 200qm.



PT-Praxis: Mitarbeiteranzahl

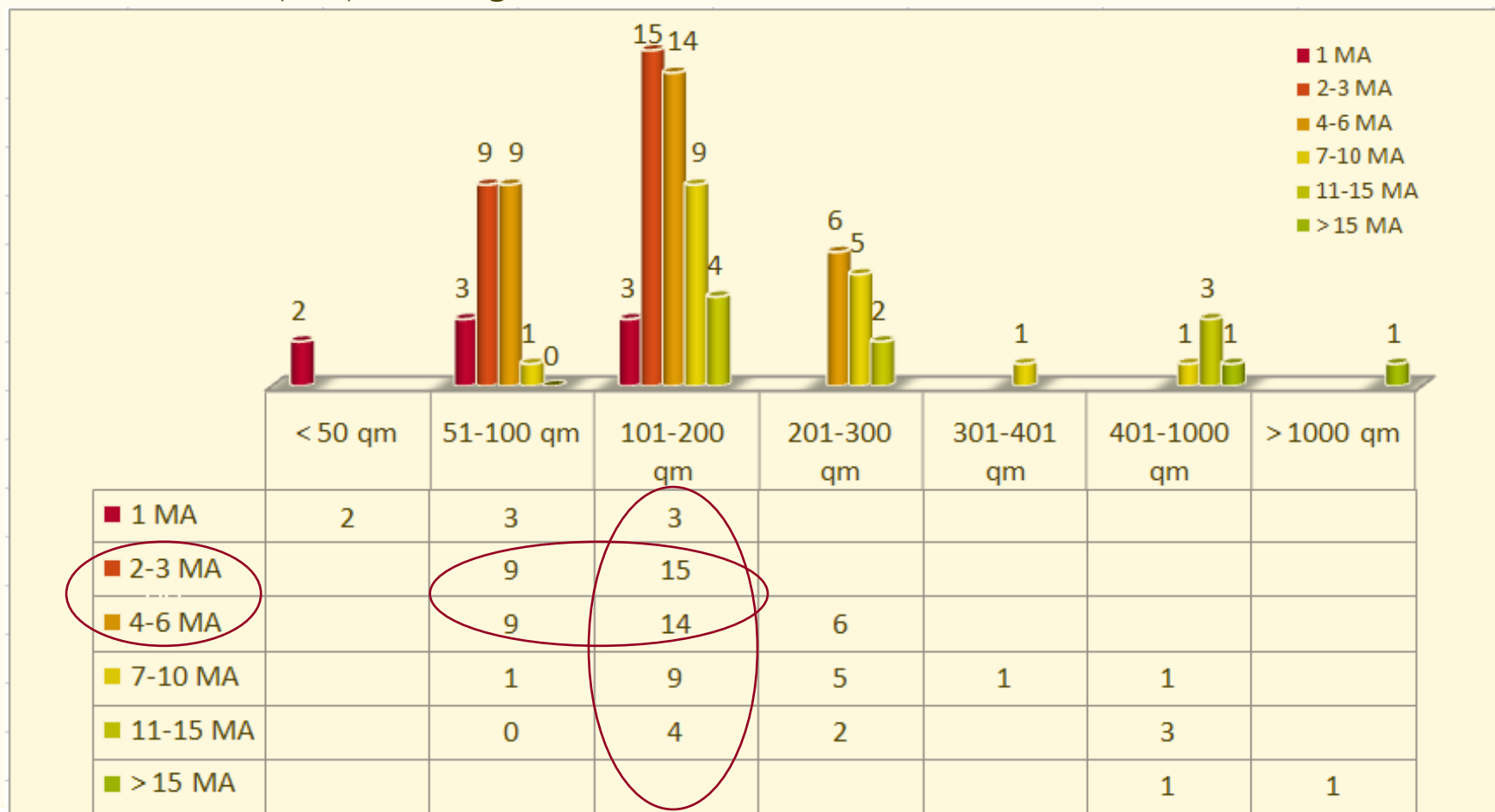
- In Physiopraxen sind durchschn. **6 Mitarbeiter** beschäftigt.
- 9% der teilnehmenden Praxen sind 1-Mann/Frau-Betriebe.
- **Rund 80%** der Physiopraxen haben **2 bis 10 Mitarbeiter**, wobei der Anteil der Praxen mit 4 bis 6 Mitarbeitern (32%) überwiegt.



PT-Praxis: Praxisgröße & Mitarbeiteranzahl insgesamt

Jede 2. Physiopraxis ist 100 bis 200 m² groß und hat i.d.R. 2 bis 6 Beschäftigte.

Praxen mit einer Größe von 100 bis 200 qm haben überwiegend 2 bis 3 (33%) oder 4 bis 6 Mitarbeiter (31%) beschäftigt.



PT-Praxis: Praxisgröße & Mitarbeiteranzahl

Beschäftigungsverhältnis	Praxisanzahl	Beschäftigte	
• insgesamt 100,0%		89	541
• davon Vollzeit:	70	251	46,4%
• davon Teilzeit:	81	283	52,5%
• davon PTs:	81	324,5	80,0%

Praxisgröße	Praxisanzahl	Beschäftigte
• < 50 qm:	2	2
• 51-100 qm:	22	80,5
• 101-200 qm:	45	242
• 201-300 qm:	13	96
• 301-400 qm:	1	8
• 401-1000 qm:	5	77

Jede 2. Physiopraxis ist 100 bis 200 m² groß!

PT-Praxen mit 101-200 qm

Jede 2. Physiopraxis ist 100 bis 200 m² groß!

Praxen mit einer Größe von 101-200 qm: 45

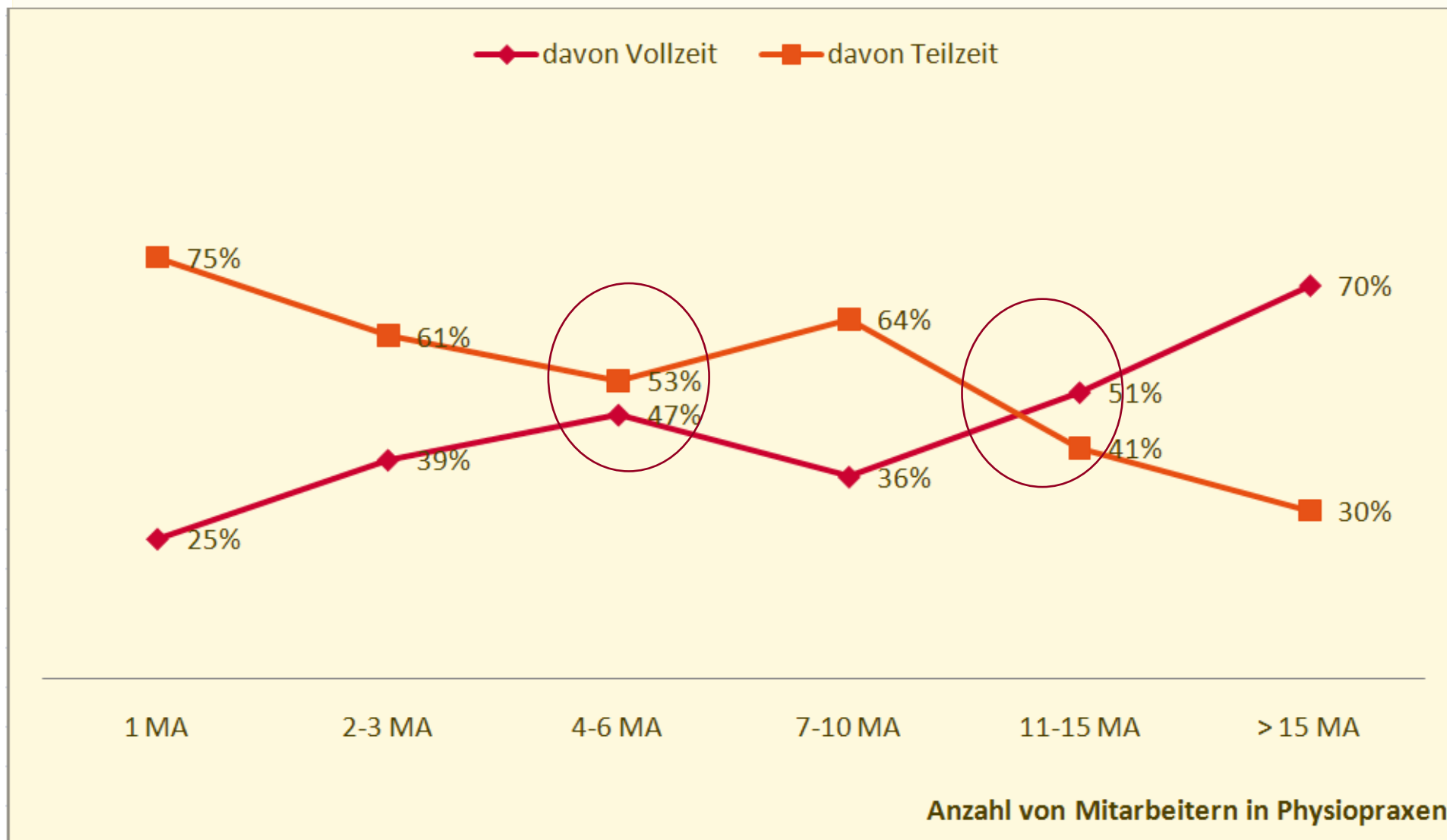
Beschäftigungsverhältnis

	Beschäftigte		
	242	100%	44,7% von Beschäftigten-ges.
• davon Vollzeit:	107	44,2%	42,6% von Beschäftigten-Voll.
• davon Teilzeit:	130	53,7%	45,7% von Beschäftigten-Teil.
• davon PTs:	190	78,5%	47,5% von Beschäftigten-PTs

Stundenanzahl der Inhaber am Patienten:

• weniger als 20h	4 Praxen	8,0%	
• 20-30h	9 Praxen	20,0%	
• 30-40h	16 Praxen	35,5%	~ 71% der Inhaber arbeiten
• mehr als 40h	16 Praxen	35,5%	30 bis mehr als 40h/Woche am Patienten!

PT-Praxis: Beschäftigungsverhältnisse



Stundenanzahl der Inhaber am Patienten

Stundenanzahl der

Inhaber am Patienten:

	Praxisanzahl		
•weniger als 20h	11 Praxen	12,4%	
•20-30h	19 Praxen	21,3%	
•30-40h	30 Praxen	33,7%	
•mehr als 40h	29 Praxen	32,6%	~ 66,3%

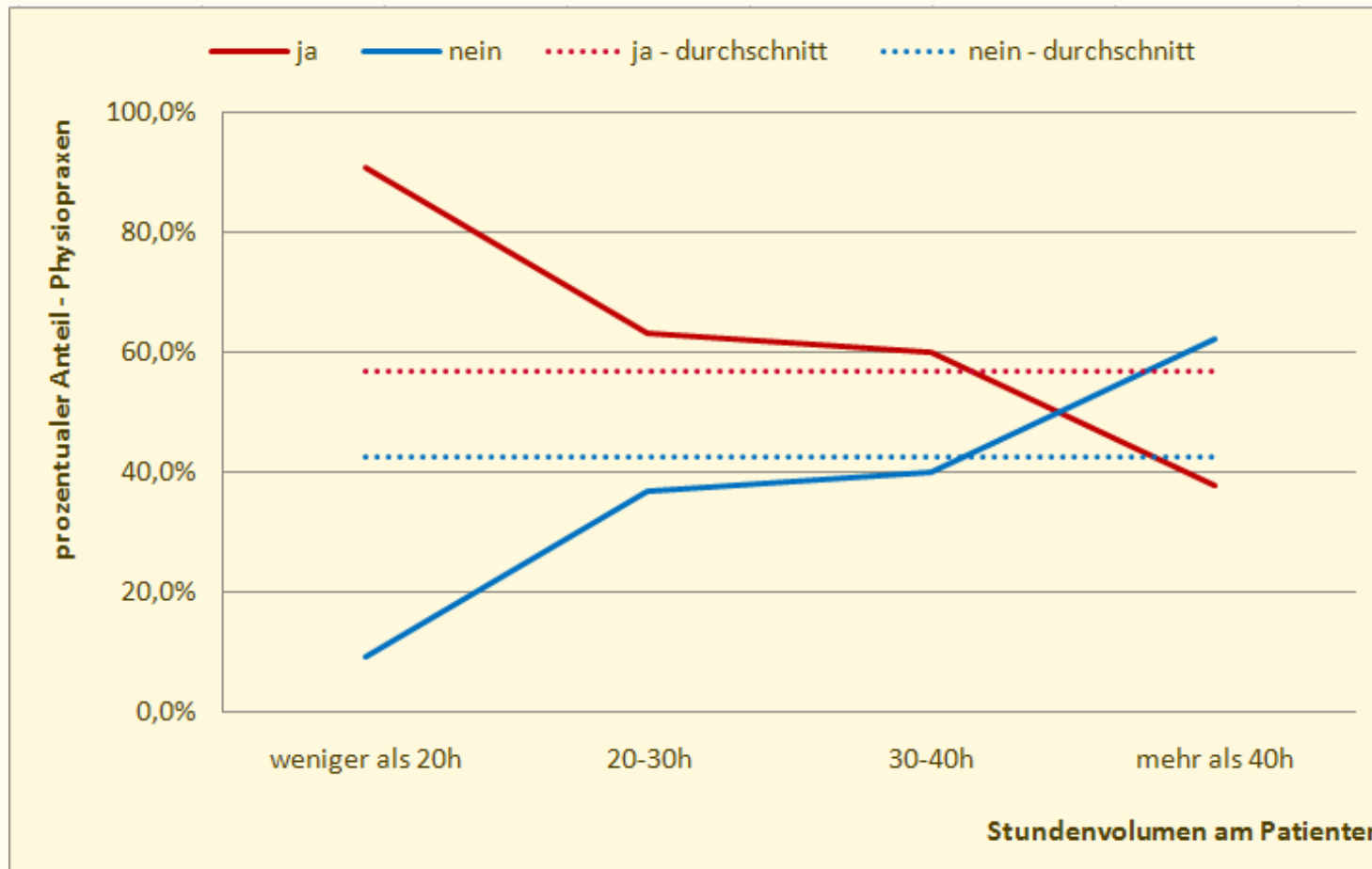
66% der Praxisinhaber arbeiten 30 bis 40h/Woche am Patienten!

Bleibt genügend Zeit für die Organisation der Praxis?

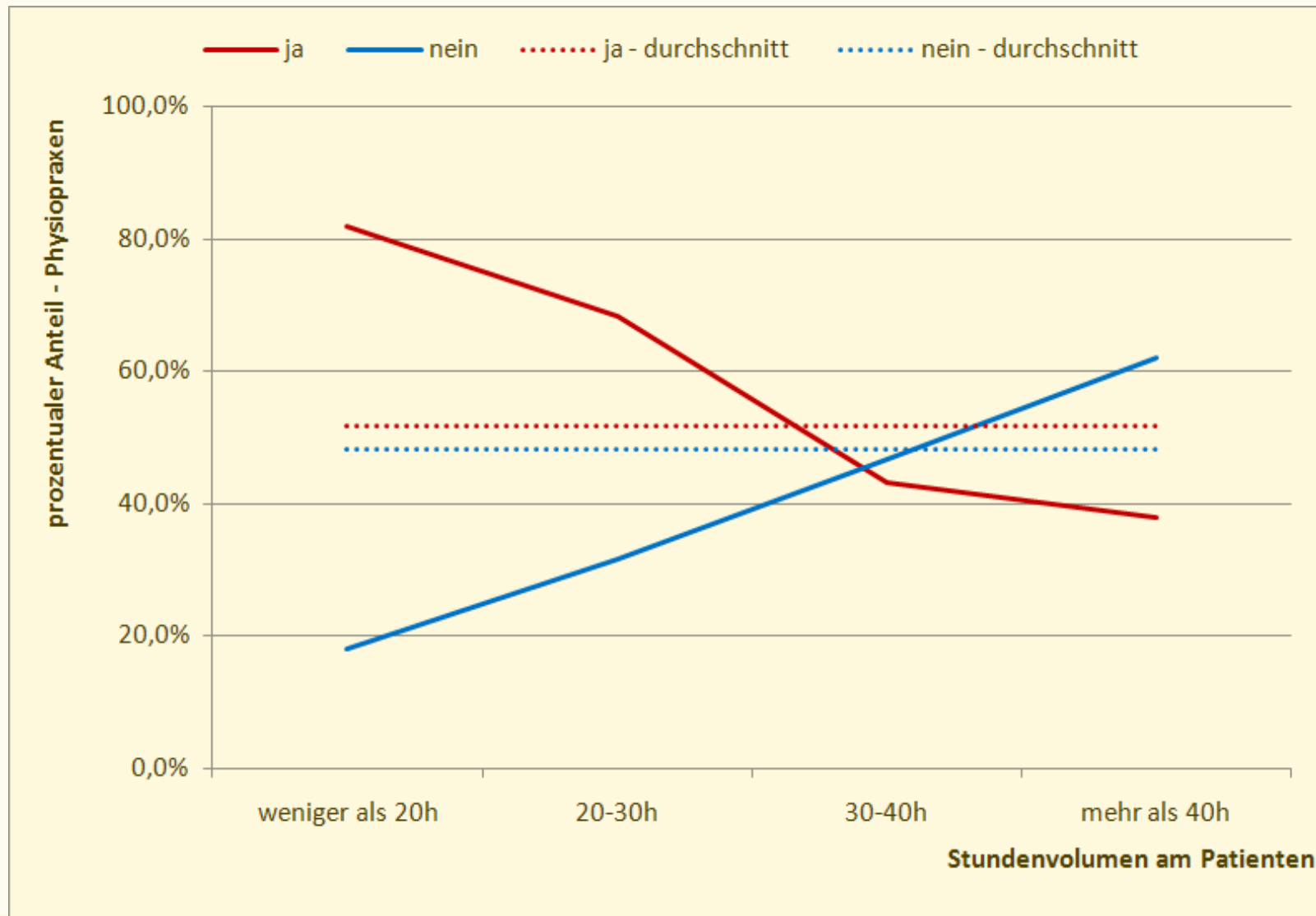
	alle Praxen	Praxen mit weniger als 20h	Praxen mit 20-30h	Praxen mit 30-40h	Praxen mit mehr als 40
•ja	51 57,0%	10 90,9%	12 63,1%	18 60,0%	11 37,9%
•nein	38 42,7%	1 9,1%	7 36,9%	12 40,0%	18 62,0%

Bleibt PT-Praxisinhaber genügend Zeit für die Organisation ihrer Praxis?

Je mehr Stunden Praxisinhaber pro Woche Patienten behandeln, umso weniger Zeit bleibt ihnen für die Organisation ihrer Praxis!



Bleibt PT-Praxisinhaber genügend Zeit für die kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer Praxis?



Zufriedenheit

Wie zufrieden sind Sie mit dem wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis in den letzten 2 Jahren?

Sehr zufrieden	16	18%
Zufrieden	51	57%
Unzufrieden	19	21%
Sehr unzufrieden	3	3%

Umsatzentwicklung

Wie haben sich Ihre Umsätze der GKV und GUV in den letzten 2 Jahren entwickelt?

Sehr verbessert	2	2%
Verbessert	34	38%
Gleich geblieben	32	36%
Verschlechtert	21	24%

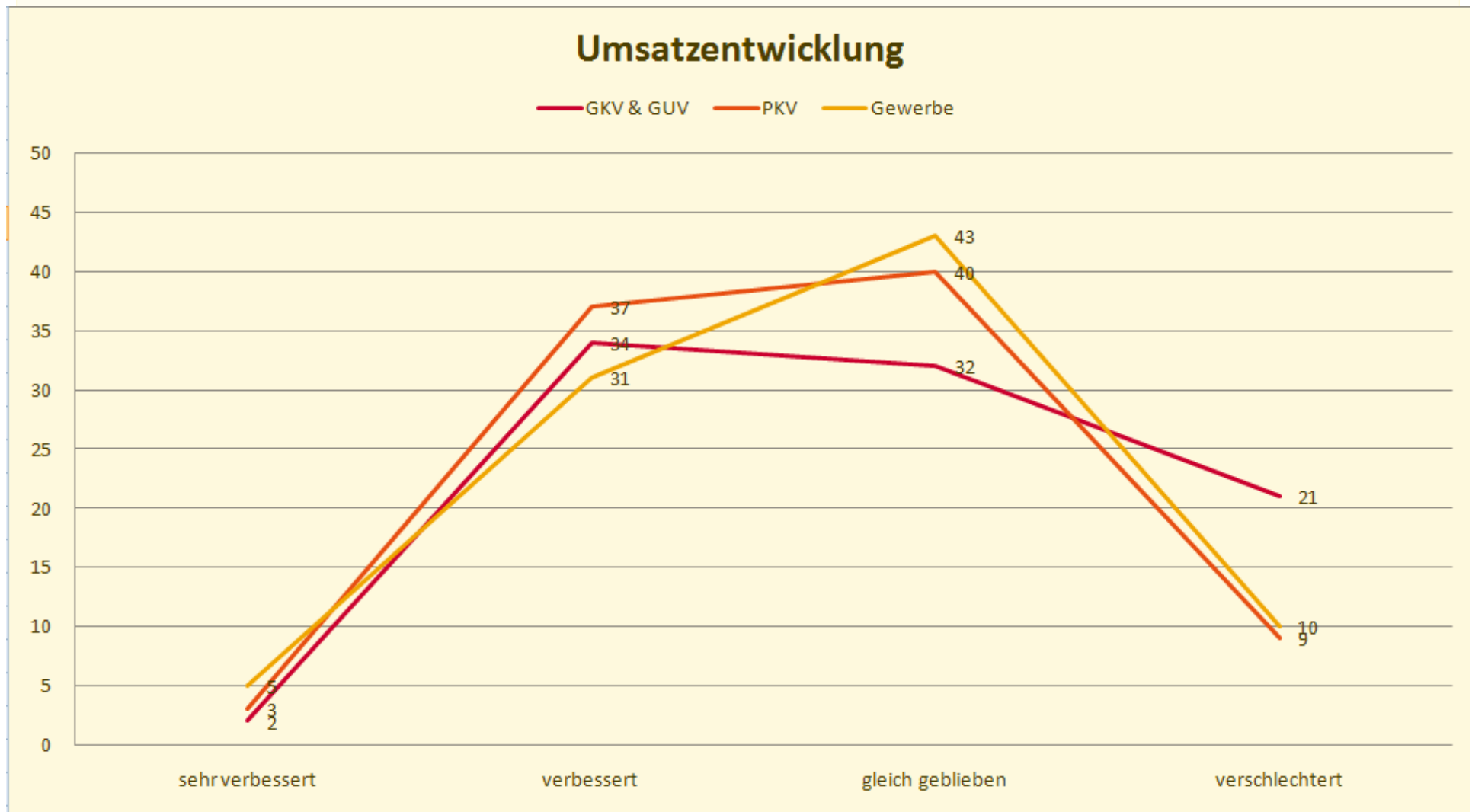
Wie haben sich Ihre Umsätze aus Leistungen der PKV in den letzten 2 Jahren entwickelt?

Sehr verbessert	3	3%
Verbessert	37	42%
Gleich geblieben	40	45%
Verschlechtert	9	10%

Wie haben sich Ihre Umsätze aus gewerblichen Leistungen in den letzten 2 Jahren entwickelt?

Sehr verbessert	5	6%
Verbessert	31	35%
Gleich geblieben	43	48%
Verschlechtert	10	11%

Umsatzentwicklung



Angebote für Leistungsempfänger

Bieten Sie bereits Selbstzahlerleistungen für Ihre Kunden an?

Ja 87
Nein 2

Wenn Sie bereits Selbstzahlerleistungen anbieten: Welche Selbstzahlerleistungen bieten Sie bereits an (qualitative Frage):

Wellness & Entspannung (Anwendungen/Kurse)	111	30%
Präventionskurse (inkl. Entspannung)	76	21%
Präventionskurse (exkl. Entspannung)	63	17%
Gymnastik & Trainings	46	13%
CheckUps	3	1%
Therapie	89	24%
private Folgebehandlungen	6	2%
sonstige Behandlungen	5	1%
Beratung - insges.	13	4%
Beratung - Betrieb	8	2%
Produktverkauf	4	1%

Potentiale!!!

Angebote für Leistungsempfänger

Wenn Sie bereits Selbstzahlerleistungen anbieten: Zu welchen Bereichen würden Sie Ihre Selbstzahlerangebote zählen?

Primärprävention für Selbstzahler	67	75%
Primärprävention gemäß § 20 SGB V	60	67%
Fitness/Wellness für Selbstzahler	59	66%
Leistungen der privaten Krankenkassen	37	42%
Verkauf von Produkten für Selbstzahler	27	30%
Leistungen der betrieblichen Gesundheitsförderung	22	25%
Tertiärprävention für Selbstzahler	19	21%

Potentiale!!!

Wenn Sie bereits Selbstzahlerleistungen anbieten: Planen Sie zukünftig Ihr Leistungsangebot für Selbstzahler weiter auszubauen?

Ja	66	74%
Nein	3	3%
Weiß nicht	17	19%
Enthaltung	3	3%

Angebote für Leistungsempfänger

Wenn Sie KEINE Selbstzahlerleistungen anbieten: Planen Sie zukünftig Leistungen außerhalb der GKV anzubieten? Z

Ja	17	19%
Nein	3	3%
Weiß nicht	6	7%
Enthaltung	63	71%

Wenn Sie KEINE Selbstzahlerleistungen anbieten: Was für Leistungen außerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung beabsichtigen Sie zukünftig anzubieten? (Mehrfachnennungen sind möglich)

Primärprävention für Selbstzahler	6	7%
Primärprävention gemäß § 20 SGB V	5	6%
Fitness/Wellness für Selbstzahler	11	12%
Leistungen der privaten Krankenkassen	3	3%
Verkauf von Produkten für Selbstzahler	4	4%
Leistungen der betrieblichen Gesundheitsförderung	5	6%
Tertiärprävention für Selbstzahler	2	2%
Keine	4	4%
Enthaltung	71	80%

Maßnahmen für mehr Erfolg am 2. Gesundheitsmarkt

durch Investitionen in Marketingmaßnahmen	47	53%
durch neue Trainingskonzepte für gesunde Menschen	46	52%
durch neue Trainingskonzepte für kranken Menschen	45	51%
durch neue Trainingskonzepte für ältere Menschen	45	51%
durch Investitionen in mehr Qualitätssicherungsmaßnahmen	37	42%
durch Investitionen in ein Ideen-Netzwerk aus Physiotherapeuten	28	31%
durch neue Trainingskonzepte für junge Menschen	26	29%
durch die Ausgliederung eines Gewerbes	16	18%
durch Investitionen in die Gesundheit Ihrer MitarbeiterInnen (z.B. Betriebliche Gesundheitsförderung in Ihrer Praxis)	11	12%
durch keine dieser Interventionen	4	4%

Gewerbe

Haben Sie ein ausgegliedertes Gewerbe gegründet?

Ja	26	29%
Nein	63	71%

Interessant: bundesweit haben Statistiken zu Folge 80% der Physiopraxen ein Gewerbe gegründet!

Wenn Sie bereits ein ausgegliedertes Gewerbe gegründet haben: Für welchen Bereich haben Sie ein Gewerbe angemeldet?

Prävention	8	9%
Fitness/Wellness für Selbstzahler	12	13%
Verkauf von Produkten für Selbstzahler	7	8%
Enthaltung	62	70%

Gewerbe

Wenn Sie bereits ein ausgegliedertes Gewerbe gegründet haben:

Wie zufrieden Sie mit dem zusätzlichen Umsatz, den Sie durch dieses Gewerbe erzielen?

Sehr zufrieden	3	3%
Zufrieden	14	16%
Unzufrieden	8	9%
Sehr unzufrieden	1	1%
Enthaltung	63	71%

Liegt der daraus erzielte Umsatz bei mehr als 30 Prozent?

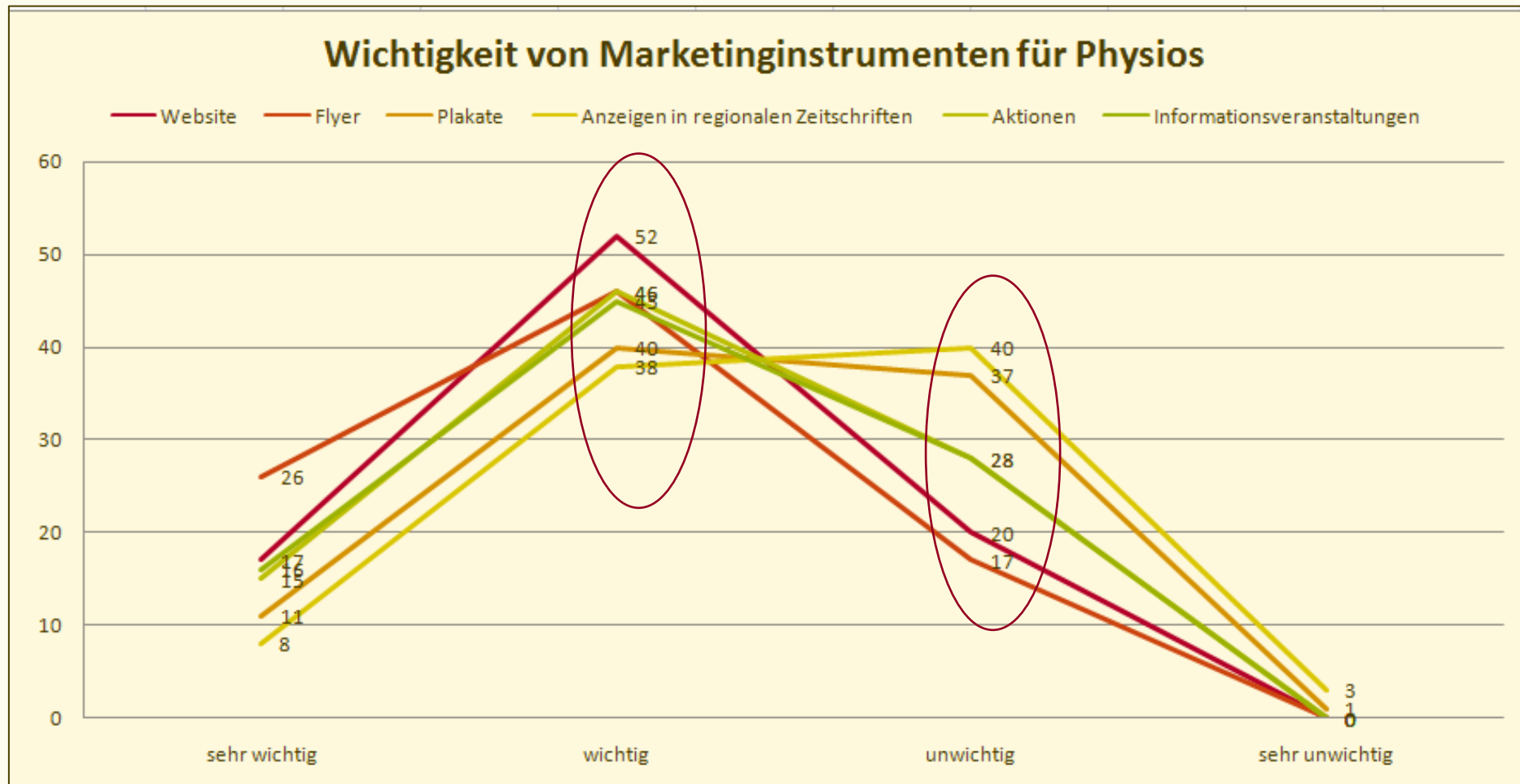
ja	6	7%
nein	20	22%
Enthaltung	63	71%

Beurteilung von Marketingmaßnahmen

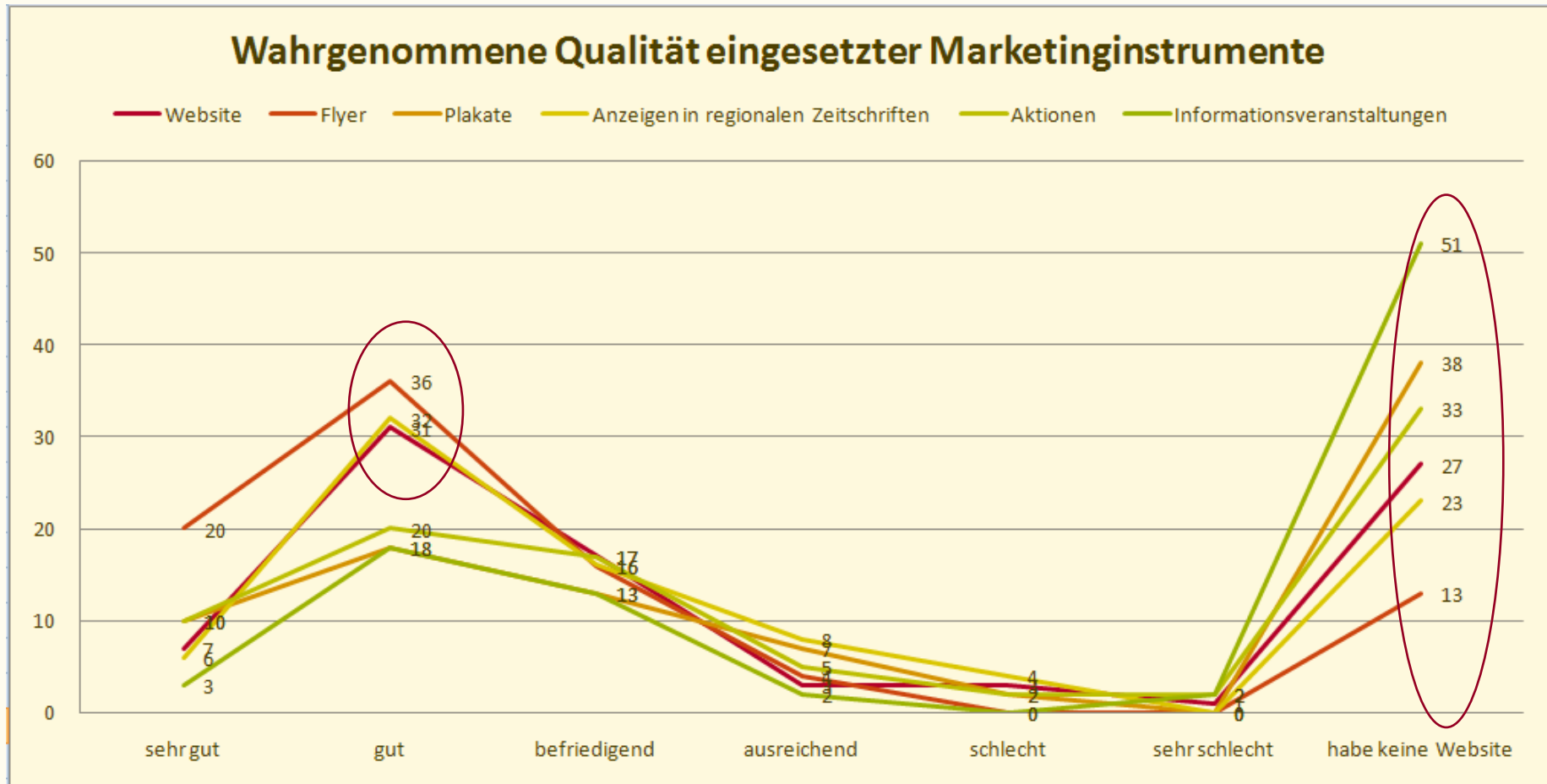
Wie wichtig halten Sie Marketingmaßnahmen für den erfolgreichen Werdegang Ihrer Praxis?

Sehr wichtig	37	42%
wichtig	45	51%
egal	7	8%
Unwichtig	0	0%
Sehr unwichtig	0	0%

Wichtigkeit einzelner Marketingmaßnahmen für die Vermarktung eigener Angebote (absolute Zahlen)



Wahrgenommene Qualität eingesetzter Marketinginstrumente (absolute Zahlen)



Wie wichtig ist es Ihnen....?

... sich mit anderen physiotherapeutischen Praxisinhabern auszutauschen , um Ideen, Anregungen für die eigene Praxis zu erhalten?

Sehr wichtig	29	29%
wichtig	53	60%
Unwichtig	8	9%
Sehr unwichtig	2	2%

... sich an der Entwicklung neuartiger Kurzkonzepte gemeinsam mit Gleichgesinnten zu beteiligen (die auch Ihrem Praxiserfolg dienen)?

Sehr wichtig	27	30%
wichtig	50	56%
Unwichtig	11	12%
Sehr unwichtig	1	1%

... Ihren Kunden und Patienten exklusive Dienstleistungen anzubieten, durch die Sie ein Alleinstellungsmerkmal haben?

Sehr wichtig	60	67%
wichtig	26	29%
Unwichtig	3	3%
Sehr unwichtig	0	0%

Mitgliedschaften

Würden Sie sich für eine Mitgliedschaft interessieren, um mehr Erfolg auf dem 2. Gesundheitsmarkt (auch) in Zukunft zu haben?

Ja	61	69%
Nein	28	31%

Angenommen, Sie würden sich für eine Mitgliedschaft interessieren, um mehr Erfolg auf dem 2. Gesundheitsmarkt zu erhalten. Welche Organisation wäre für Sie von Interesse?

ein bundesweiter Zusammenschluss aus PT-Praxen

• mit regelmäßigen Netzwerktreffen & mit Stimmrecht	37	42%	} 48%
• mit regelmäßigen Netzwerktreffen & ohne Stimmrecht	14	16%	
• Ohne Netzwerktreffen & ohne Stimmrecht	3	3%	

kein Zusammenschluss aus PT-Praxen, jedoch mit einem exklusiven Zugang zu Weiterbildungen und Angeboten	17	19%
---	----	-----

Keine dieser	18	20%
--------------	----	-----

Mitgliedschaften

Wie viel wäre Ihnen die Mitgliedschaft in einer solchen Organisation maximal wert?

< 20,00€	37	42%
21,00€ - 50,00€	26	29%
51,00 - 100,00€	5	6%
101,00€ - 150,00€	2	2%
>150,00€	0	0%
Gar nichts	19	21%

Für welchen Zeitraum würden Sie maximal eine solche Mitgliedschaft eingehen?

< 6 Monate	2	2%
12 Monate	35	39%
18 Monate	1	1%
24 Monate	9	10%
36 Monate	0	0%
> 36 Monate	3	3%
Gar nicht	16	18%
Weiß nicht	23	26%

Mitgliedschaften

Sind Sie an Konzepten zum Aufbau des 2. Standbeins speziell für Physiotherapiepraxen interessiert?

Ja	84	94%
Nein	5	6%

Haben Sie von dem PhysioFit®-Konzept, dem Ideen-Netzwerk für physiotherapeutische Praxisinhaber in Deutschland gehört?

Ja	60	67%
Nein	29	33%