

## Vorwort

---

Ich freue mich sehr über den Bedarf des Themas Marketing in der Physiotherapie. Ihr Feedback auf mein erstes Buch, erschienen 2009 im Springer-Verlag, war sehr positiv. Das motivierte mich zu diesem zweiten Buch.

Das Interesse wächst, weil Marketing für jeden Physiotherapeuten und jede Physiotherapeutin wichtig ist, um dauerhaft erfolgreich zu sein. Vorbei scheinen die Zeiten, in denen es Patientenwartelisten gab. Und wenn doch, empfinden viele Therapeuten es als belastend.

Immer mehr Physiotherapeuten drängen auf den Markt. Immer weniger Rezepte werden ausgestellt. In immer mehr Fachthemen können sich Therapeuten weiterbilden. Bei einer Recherche kamen wir auf 800 verschiedene Fachthemen für Physiotherapeuten. Marketing verschafft Ihnen einen Überblick und lässt Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren.

Gut ausgestattete Praxen mit gut ausgebildeten Master- und Bachelor-Therapeuten schließen, weil die Patienten ausbleiben. Warum ist das so? Ein Grund ist auch immer das fehlende oder falsche Marketing, wie z. B. zum Thema Marktforschung, Standortanalyse, Kommunikation, Angebot, Preis u. a.

Wie genau Praxis-Marketing funktioniert, erfahren Sie u. a. in diesem Buch.

Neu mit an Bord sind die Autoren Alexandra Schramm, Dr. Johan Schneider und Ronald Doll. Ich habe mir drei Profis dazu geholt, die zu den Fachgebieten Recht, Medien und Werbung Hinweise geben, wie Sie richtig und erfolgreich Marketing einsetzen. Hinzu kommen Physiotherapeuten, die in jedem Kapitel direktes Feedback auf unsere Ausführungen geben – alles mit dem Ziel, Ihnen einen Ratgeber an die Hand zu geben, der Ihnen im Praxisalltag helfen wird.

Verzichten Sie nicht auf Marketing. Sehen Sie das Marketing als einen Baustein Ihrer erfolgreichen Praxis, neben Ihren fachlichen Fort- und Weiterbildungen. Nur so können Sie wirklich dauerhaft erfolgreich sein.

Wir zeigen Ihnen verschiedene Aspekte des Marketings, mit denen Sie schnell und kostengünstig Erfolge verzeichnen. Zusätzlich zeigen wir Ihnen immer auch die Gefahrquellen im Marketing, um Sie vor Fehlern zu schützen, und wir benennen Ihnen die Kosten für die Umsetzung unserer Vorschläge.

So erhalten Sie eine ehrliche und kompakte Übersicht des Marketings für Physiotherapeuten in unseren ausgewählten Themen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

**Christian Westendorf**

**Marketing für Physiotherapeuten**

Erfolgreich mit kleinem Budget. Mit Rechtshinweisen  
und Expertenmeinungen aus Physiotherapie, Medien  
und Werbung

Westendorf, C.; Schramm, A.; Schneider, J.; Doll, R.

2013, XI, 137 S. 45 Abb., 42 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-642-35152-5