

Digitalisierung in der Physiotherapie



Wie smarte Diagnostiktools den
Praxisalltag erleichtern und aus Patienten
Selbstzahler-Kunden machen





Wir lieben Gesundheit!

Wir lieben aber auch Körperdaten.
Und das seit über 20 Jahren!
Wir wollen, dass jeder seine Ziele erreicht
und die Gesundheit verbessert. Darum
lassen wir aus Körperdaten individuelle
Empfehlungen entstehen: Für Training,
Ernährung und Regeneration.

Mit unseren Innovationen verhelfen wir seit
über 20 Jahren jeden Tag Menschen, dass
auch sie mit Leichtigkeit ihre Ziele verfolgen
können und Spaß an einem gesunden
Lebensstil haben. Für uns schreibt der
eigene Körper immer noch den besten
Trainingsplan.

Unsere Technologien sind innovativ, unsere
Produkte durchdacht und, wie sagt man so
schön: anwenderfreundlich. Damit haben
wir nicht nur Mediziner von uns überzeugen
können, sondern auch Fitnessexperten – und
die, auf die es uns am meisten ankommt:
Menschen mit gesundheitlichen und
sportlichen Zielen und Wünschen.



cardioscan

Academy

Aktuelles Wissen zum Thema Körperdaten im Zusammenhang mit Training, Ernährung und Regeneration gibt es in unseren kostenlosen Webinaren.

cardioscan.de/academy 



Inhaltsverzeichnis

- 04** **Intro**
- 05** **Teil 1**
Von der Dokumentation zum
Therapiebericht
- 07** **Teil 2**
Mit einem Klick zum großen
Therapiebericht
- 09** **Teil 3**
Digitale Patientenreise in der
Physiotherapie
- 11** **Teil 4**
Patient 2.0 - So wirkt sich die
Digitalisierung auf die Patient:innen
aus
- 14** **Teil 5**
Patienten zu Kunden machen
- 19** **cardioscan Ansprechpartner**

Intro

Digitalisierung ist ein Topthema unserer Zeit. Doch inwiefern braucht eine körpernahe Branche wie die Physiotherapie digitale Tools? Wie kann die Digitalisierung Physiotherapiepraxen voranbringen?

Vor allem im Bereich der Medical Fitness, wie sie u. a. in Physiotherapie Praxen oder auch Reha Kliniken zu finden ist, kennt man Zeit-Probleme und den Fachkräftemangel mehr als gut. Die Zeit am und mit dem Kunden wird immer kürzer, die Stunden am Schreittisch länger und die Stundensätze entsprechend weniger.

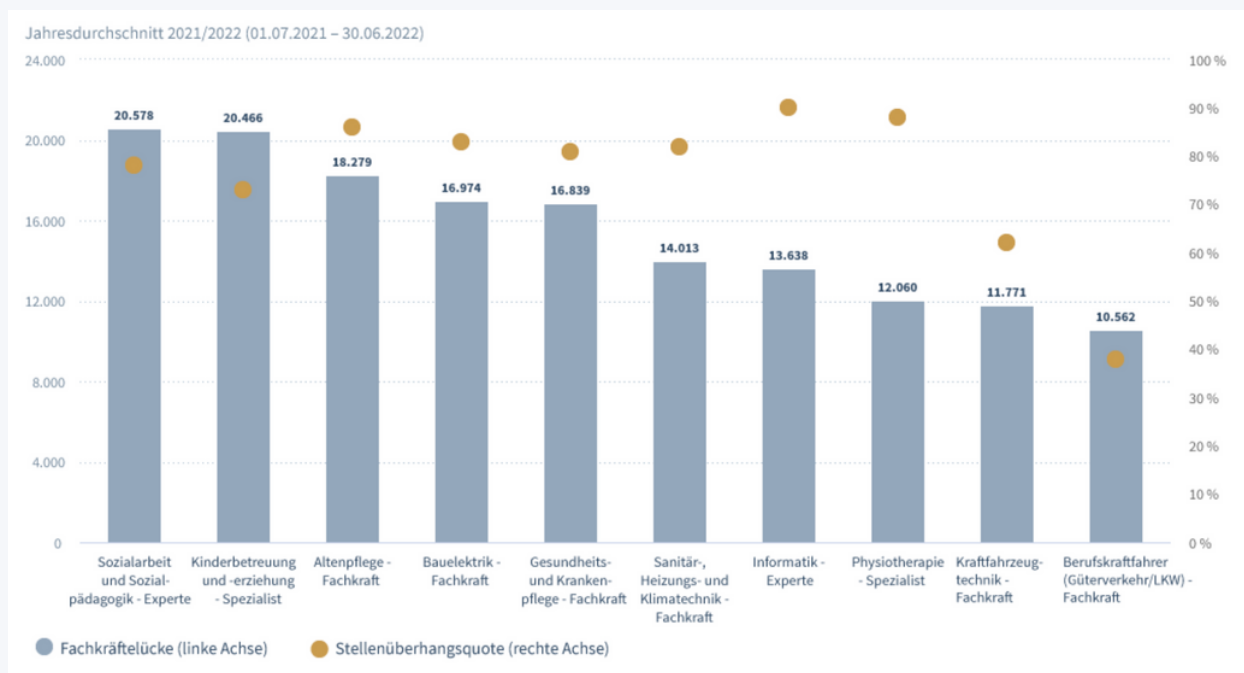
Eine Studie des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung (Kofa) zeigt, dass der deutsche Arbeitsmarkt in der Physiotherapie wie leergefegt ist (2022). Demnach konnten 2021 acht von zehn offenen Stellen nicht mit passend qualifizierten Bewerbern besetzt werden.

Bereits 2019 dauerte es bis zu einem halben Jahr, bevor eine offene Stelle nachbesetzt werden konnte, 2022 entsprechend länger.

Möglichkeiten finden und nutzen

Welche Möglichkeiten gibt es an dieser Stelle, um Physiotherapiepraxen Prozesse zu erleichtern, Zeit einzusparen, Personal zu entlasten und vielleicht sogar zusätzlichen Verdienst zu erreichen? Unsere Antwort: Digitalisierung!

Die Digitalisierung von administrativen Prozesse und der Einsatz digitaler Diagnostiktools kann den Fachkräftemangel zwar nicht auffangen, aber zu einem effizienteren Praxismanagement beitragen, die internen Abläufe optimieren und vor allem die Qualität sichern. Therapeutinnen und Therapeuten bleibt so mehr Zeit für ihr Kerngeschäft: die Arbeit mit Patientinnen und Patienten sowie die zukunftsfähige Weiterentwicklung des Unternehmens.



Quelle: IW-Berechnung auf Basis von Sonderauswertungen der BA und der IAB-Stellenerhebung, 2022

Teil 1

Von der Dokumentation zum Therapiebericht

Der Fachkräftemangel, aber auch hohe Kundenansprüche, gesetzliche Vorgaben, wachsender Bürokratieaufwand und steigende Energiepreisen stellen Physiotherapiepraxen heute vor enorme Herausforderungen.

Um all diesen Herausforderungen gewachsen zu sein, sind optimierte Abläufe im Tagesgeschäft wichtig und wertvoll. Vor allem eine saubere und klar strukturierte Dokumentation ist unumgänglich. Das kostet aber vor allem eines: Zeit.

Im Grunde ist eine gute Dokumentation neben der Verlaufskontrolle auch eine Art Therapieplanung. Man kann die Behandlung von der Anamnese, über die Befunden bis hin zum Endbericht reflektieren und verfolgen. Es ist ein Nachweis und dient der eigenen Qualitätssicherung. Im besten Fall ist eine solche Dokumentation:

- Schlüssig
- Überschaubar
- Strukturiert
- Zeitnah zur Therapie



Diese Argumente sprechen ebenfalls für eine gute Dokumentation:

- Die Therapie-Dokumentation macht den Problem- und Behandlungsverlauf auch Jahre später nachvollziehbar.
- Die Therapeut:innen belegen hiermit direkt auch Ihre Arbeit schriftlich.
- Der Patient, die Patientin muss bei zukünftigen Therapien nicht jedes Mal erneut die Krankheitsgeschichte erklären. Das entlastet und erhöht das Vertrauen gegenüber der Praxis.
- Sollte die Therapie anderweitig fortgesetzt werden, hilft die Dokumentation den Kolleg:innen.

Trotz allen Vorteilen, die die Therapiedokumentation mit sich bringt, ist die Dokumentation auch verpflichtend.

Die Dokumentation einer Therapie war früher gar nicht selbstverständlich. Eine Grundlage schuf das Gesetz zur Verbesserung der Rechte von Patientinnen und Patienten, kurz Patientenschutzgesetz, von 2013. Dieses Gesetz hat dafür gesorgt, dass die Dokumentation einer Behandlung von nun an im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) geregelt wird.

Neu hinzugekommen ist der sogenannte Behandlungsvertrag, der unter § 630F BGB beispielsweise folgendes vorschreibt: „Der Behandelnde ist verpflichtet, zum Zweck der Dokumentation in unmittelbarem zeitlichen Zusammenhang mit der Behandlung eine Patientenakte in Papierform oder elektronisch zu führen.“

Wie genau die Dokumentation ausschauen soll, wird im Gesetz nicht klar genannt. Umfassendere Regelungen bieten aber immerhin die Rahmenverträge der Krankenkassen und sonstigen Kostenträger.

Schreibtischarbeit und administrative Aufgaben sind nicht gerade beliebt und oft enorme Zeitfresser. Dazu zählt auch das Berichtswesen in allen Formen der Therapie. Vor allem der Anspruch, Berichte zeitnah zu erstellen ist in der Alltagspraxis nicht immer umsetzbar. Vor allem mit dem Hintergrund der geringen Vergütung dieser zusätzlichen Aufgaben.

Der erweiterte Therapiebericht als neue gute Einnahmequelle

Seit dem 01.08.2021 gilt der neue Rahmenvertrag für Physiotherapeuten. Er umfasst neben Neuerungen für Verordnungen und Korrekturen, Preisanpassungen und Änderungen für die Praxiszulassungen sowie neue Angaben zu Zuzahlungseinzügen.

Dadurch gibt es auch für die Physiotherapie die Möglichkeit, dass vom behandelnden Therapeut:in ein umfangreicherer Bericht zur Behandlung des Patienten angefordert werden kann. Dazu bedarf es einer schriftlichen Anforderung, deren Form und Umfang nicht näher beschrieben ist. Wichtig: Nur das Kreuz auf der Heilmittelverordnung löst diesen Bericht nicht aus. Es muss als eigene Position auf der Verordnung stehen (siehe Abbildung Rezept).

Der große Therapiebericht belastet zwar das Budget des Arztes. Entlastet es aber langfristig, da der Arzt die Argumentationsweise gegenüber der Krankenkasse bekommt,

um Patient:innen in die extrabudgetäre Langfristverordnung wechseln zu lassen. Dies schont langfristig sein Budget.

Das Gute dabei auf der Therapeut:innen-Seite: Für den großen Therapiebericht, der von Therapeut:innen auf Anfrage der Krankenkasse oder der behandelnden Ärzt:innen ausgestellt wird, wird eine neue Positionsnummer eingeführt. Der Bericht wird pauschal mit 55,00€ abgerechnet.

Die Dokumentation ist die Grundlage eines Therapieberichts: Je besser und ausführlicher die Therapiedokumentation ist, desto einfacher schreibt sich am Ende der Bericht.

Mit einer gut strukturierten Dokumentation kann dieser große Therapiebericht leichter erstellt und damit auch ausführlich und sinnvoll gestaltet werden. Aber auch das kostet wertvolle Zeit. Die Lösung hier: Digitalisierung.

Sowohl bei der Dokumentation selbst, als auch bei der Berichterstellung sind digitale Hilfsmittel ein echter Gewinn – Von Zeit und auch Geld.

Teil 2

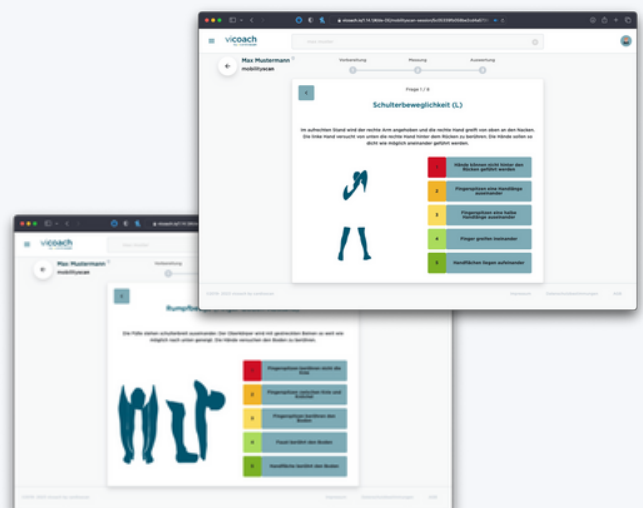
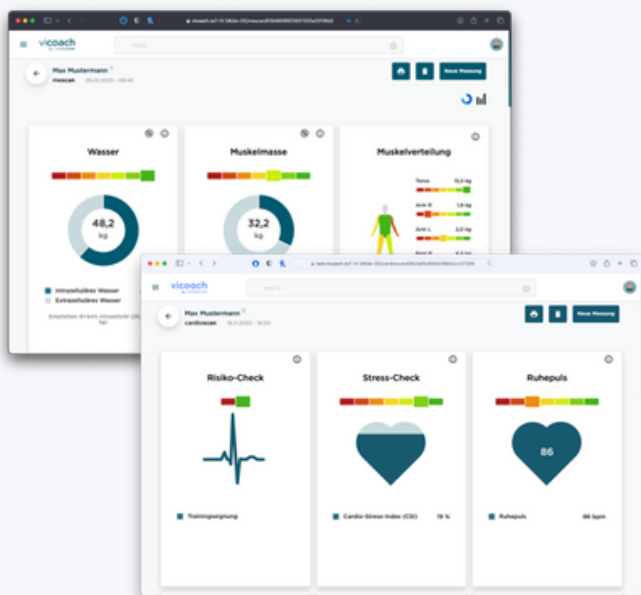
Mit einem Klick zum großen Therapiebericht

Alle cardioscan Screening-Produkte beinhalten den Zugriff auf die vicoach Software, mit der die Ergebnisse der Check Ups direkt ausgewertet, aber vor allem auch gespeichert werden können.

Jeder Patient bekommt dazu eine separate Datei, die jederzeit abgerufen werden kann. Eine ideale Möglichkeit für die Dokumentation von Fortschritten im Therapieverlauf.



Das Besondere ist dabei die Darstellung der ermittelten Daten, die auch für Laien erkennbar und verständlich dargestellt werden. Genau diese ermittelten Daten können jederzeit als kompletter Bericht aus der Software gezogen werden, um damit einen erweiterten oder großen Therapiebericht zu erstellen - Mit wenigen Klicks und in kurzer Zeit.



So gelangt man zu einem ausführlichen Therapiebericht mit nur einem Klick:



1

Durchführung der Analysen

Diese cardioscan Screenings eignen sich für den physiotherapeutischen Bericht:

mescan

Körperzusammensetzung und Herzkreislaufwerte; Selfservice

mobilityscan

Beweglichkeit des gesamten Körpers; alleine oder betreut durch Therapeuten/Trainer

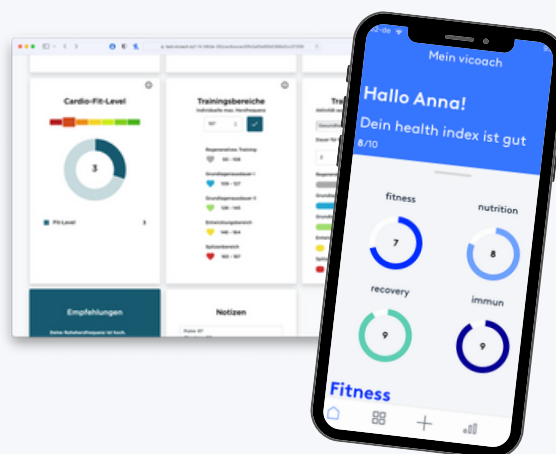
corescan

Rumpfbeweglichkeit, -stabilität und Beschwerden; betreut durch Therapeuten/ Trainer

2

Aus- und Bewertung der Ergebnisse

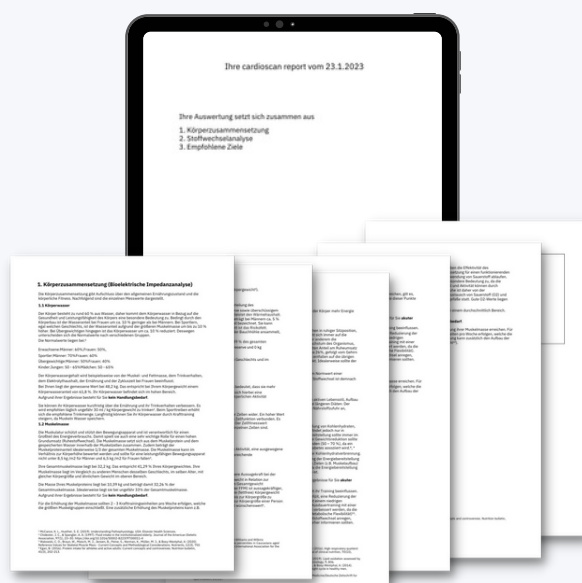
- Darstellung der Ergebnisse in der cardioscan Software und für den Patienten sogar in unserer Endkunden-App
- Bewertungen auf einem der Test entsprechenden Skala
- Anzeige möglicher Handlungsempfehlungen



3

Erstellung des Berichtes

Export der Ergebnisse als PDF inkl. Beschreibung der jeweiligen Analysen, Werte und Empfehlungen



Teil 3

Digitale Patientenreise in der Physiotherapie



Dr. Marc Weitzl,
CEO cardioscan

”

"Smarte Diagnostiklösungen sind Dein Schlüssel zum Medical-Fitness-Markt – dies war der Titel einer Marketingkampagne, die wir im Jahr 2010 gestartet haben. Heute ist „Medical Fitness“ in aller Munde: Und es ist schön zu sehen, wenn die eigene Vision Realität wird. Und dabei sind Körperdaten die absoluten Bessermacher!

Mit der wachsenden Verfügbarkeit, der Begeisterung und dem Glauben an Körperdaten sind sie ein Schatz, den die Menschen bekommen, und ein hilfreiches Tool zur Selbsterkenntnis. Sie schaffen ein Gefühl für die eigenen Grenzen und können ein Weg zu persönlicher Nachhaltigkeit sein."

Dr. Marc Weitzl, CEO cardioscan

Aber nicht nur für die Anwender in Form von Sportlern oder Patienten sind die Vorteile rund um das Wissen der Körperdaten ein großer Vorteil, sondern auch für die Kolleginnen und Kollegen, die digitale Diagnostik-Tools einsetzen.

Mit einem digitalen Weg in der Physiotherapie-Behandlung, Dokumentation und Berichterstellung kann Zeit gespart und sinnvolle Abläufe entwickelt werden. Und zwar nachhaltig, auch über das Therapie-Ziel hinaus.

Digitalisierung im Therapieverlauf

und wo cardioscan unterstützen kann ✓



1

Patienten-Aufnahme mit erstem Gespräch ✓

- administrative Dokumentation; Stammdatenerhebung
- Befunderhebung, Anamnese
- Festlegung des Behandlungsziels, etc.

Funktionelle und körperliche Untersuchung, Feststellung IST-Zustand

- Diagnostiken über Übungen und Untersuchungen
- Erhebung von Körperdaten ✓

2

3

Behandlungszeitraum

- Durchführung von Behandlungen und Maßnahmen
- ständige Dokumentation der Maßnahmen und Ergebnisse ✓
- Ermittlung von Körperdaten als Zwischenziele ✓
- eventuelle Anpassungen und Neuausrichtungen, je nach Ergebnissen

Abschluss der Behandlung

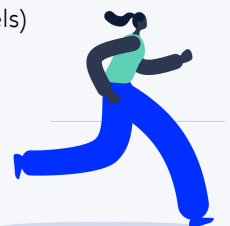
- Abschlussgespräch mit finaler Untersuchung
- Ermittlung der finalen Körperdaten (bis dato) ✓
- Analyse der erreichten Ziele ✓

4

5

Aufzeigen weiterführender Möglichkeiten

- Anschlussbehandlungen (etwa bei Nichterrechung des Therapie-Ziels)
- Sport und Bewegung ✓
- Weitere Präventionsmaßnahmen
- Möglichkeiten für regelmäßige Körperdaten-CheckUps ✓



Teil 4

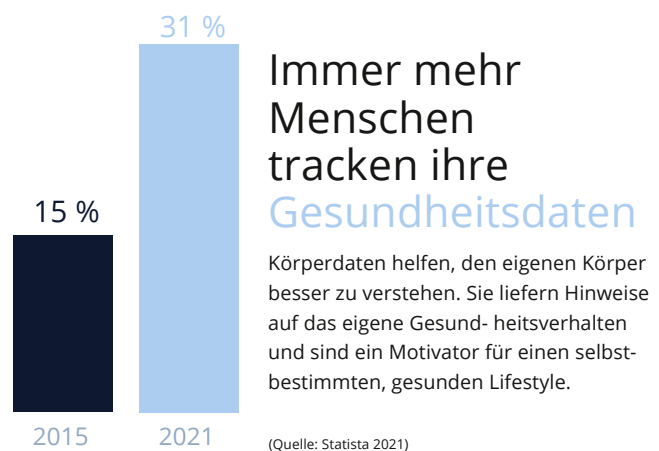
Patient 2.0 - So wirkt sich die Digitalisierung auf die Patient:innen aus

Mit der Digitalisierung findet auch auf Seiten der Patient:innen eine Veränderung statt, die mitunter Herausforderungen für die Therapeut:innen mit sich bringt.

Früher lag die Deutungshoheit eindeutig aufseiten des Leistungserbringers: Die Patient:innen bekamen vom Arzt seine Heilmitteltherapie verordnet und hinterfragten deren Umsetzung in der Physiopraxis nicht.

Im Zeitalter von Onlinerecherche und des Austausches in sozialen Netzwerken oder gar Bewertungsportalen hat sich dieser Prozess und damit auch das Verhältnis zwischen Patienten und Therapeuten grundlegend verändert. Die Menschen sind heute informierter und auch zum Teil interessierter an ihrer Gesundheit.

Dass dieser veränderte Patientenstatus nicht ohne Konsequenzen für den Praxisalltag bleibt, liegt auf der Hand. Vor allem im Umgang mit vom Patienten selbst gewonnenen Informationen kommt den Therapeut:innen heute eine neue wichtige Rolle zu. Denn bei aller Onlinerecherche und Ansammlung von Wissen, geht es im zweiten Schritt um die fachkompetente Interpretation von Daten und die daraus resultierenden Handlungsempfehlungen für Therapie oder Prävention.



Dass hierfür meist längere Gespräche mit den Patienten notwendig sind, ist eine logische Konsequenz, die auch die zukünftige Performance aufseiten der Therapeut:innen beeinflusst.

Aber genau hier können Physiotherapeut:innen ihre Patient:innen abholen und aufzeigen, dass Qualität und Professioneller Umgang mit ihrer Gesundheit und auch ihren Bedürfnissen gegeben ist.

Digitalisierung - Folgen für die Positionierung von Physiopraxen

Die o. g. Entwicklungen bilden die neue Ausgangsbasis für die Positionierung einer physiotherapeutischen Einrichtung. Die Vernetzung von erstem und zweitem Gesundheitsmarkt sollte dabei das strategische Ziel sein.

Tipps zur Praxispositionierung

1 Therapeutische Maßnahmen werden eher hinterfragt. Patient:innen erwarten deutlich mehr Transparenz. Das erhöht den Aufklärungs- und Beratungsbedarf durch den Therapeut:in inhaltlich wie zeitlich. Im Terminplan sollte daher genug Puffer zur Beratung sowie ausreichend Personal eingeplant werden.

Die Auswertungen von cardioscan sind übersichtlich und durch die cardioscan App für die Patient:innen jederzeit selbst einsehbar. Alle Testergebnisse werden dargestellt und zusätzlich mit Empfehlungen ausgestattet. Eine Erklärung nach einer Analyse geht schnell, weil die Ergebnisse visuell aufbereitet und klar erkennbar sind.

2 Patient:innen, die sich selbst als Kund:innen verstehen, haben der Einrichtung/Praxis gegenüber eine gesteigerte Erwartungshaltung (vgl. [PP 02/2019, Seite 9 ff.](#)). Interessanterweise entscheidet über eine gute oder schlechte Patientenbewertung weniger die therapeutische Intervention als das Ambiente der Praxis (z. B. Wartezeiten, Flatscreen im Wartebereich; vgl. [PP 03/2020, Seite 11](#)).

Auch hier können digitale Tools helfen. Sie verkürzen Wartezeiten, wenn etwa der Selbst-Check-Gerät mescan zur Verfügung steht.

3 Mit der zunehmenden Souveränität der Patient:innen ist ein wachsendes Gesundheitsbewusstsein zu beobachten. Daher sind immer mehr Patient:innen an privaten Zusatzleistungen auf Selbstzahlerbasis interessiert. Einige nehmen diese schnell von sich aus in Anspruch, andere benötigen dafür vielleicht den einen oder anderen Impuls. Letztere sollten selbstverständlich nur über Anreize gesetzt werden, ohne den Patienten zu drängen (siehe den Beitrag „Nudging in der Prävention...“ [PP 06/2021, Seite 14](#)).

Da die Digitalisierung von vielen bereits etwa durch Wearables und dem Tracken der eigenen Gesundheit genutzt wird, sind auch an dieser Stelle digitale Tools ein ideales Mittel zum Verkauf.

4 Gleichzeitig steigen auch die Anforderungen an die Therapeut:innen, bestimmte Leistungen auf Selbstzahlerbasis verkaufen zu können ([PP 07/2021, Seite 11](#)).

Hier zählt Qualität und Professionalität. Erfolgreich ist, wer mit der Zeit geht und Innovationen einsetzt.



Prof. Dr. med.
Philip Schoettle,
Medizinischer
Direktor des
Next Health
Institute



„Wir setzen cardioscan-Produkte bei Patienten ein, die Gewicht verlieren wollen, sich selber aus gesundheitlichen oder sportlichen oder ästhetischen Gründen verbessern wollen – aber auch solchen, denen Behandlungen bevorstehen, bei denen sie selber aktiv mitarbeiten müssen, um ein gutes Ziel zu erreichen.“

Die Diagnostik-Tools zeigen unseren Patienten, an welchen Stellschrauben sie drehen müssen, um z. B. ihre Gelenke besser zu schützen, ja, ganz allgemein: ihr Leben zu verbessern.

Aber cardioscan hilft auch mir, mich als Arzt vor Patienten zu schützen, die nicht bereit sind, ihren Lebensstil an das Notwendige anzupassen. Diese Patienten neigen dazu, die Verantwortung für das Nichterreichen der gewünschten Ziele dem Arzt zu geben. Mit den gesammelten Körperdaten kann ich nachweisen, dass diese Leute ihrer Eigenverantwortung nicht nachgekommen sind.“

Genau diese Eigenverantwortung muss geweckt werden, um aus einem Patienten den gewünschten Selbstzahler-Kunden werden zu lassen.

Der Einsatz von digitalen Tools wie cardioscan ist an dieser Stelle die ideale Brücke von Therapie zu langfristiger und nachhaltiger Bewegung und einem sportlicherem Leben. Und das sollte für die Physiotherapie im Jahr 2023 ein wichtiger Schritt in Richtung „Selbstzahler-Modelle“ sein.



vicoach App

Ein ideales Tool für eigenverantwortliches Festhalten an Gesundheit und zielführender Bewegung ist die vicoach App. Hier werden Körperdaten und Check Ups gesammelt und Empfehlungen in den Bereichen Training, Ernährung und Regeneration generiert.

Teil 5

Patienten zu Kunden machen

Der Grundstein für einen „Verkauf“ in der Physiotherapie wird in der verordneten Behandlung gelegt. Das Aufzeigen und Darstellen der Wichtigkeit von Bewegung und dem eigenen Handeln führt dann zu einer neuen Sicht auf die eigenen Gesundheit und den eigenen Körper.

Ein erster Schritt sollte dabei der Weg von der passiven zur aktiven Therapie sein. Findet man den Weg für die Patient:innen zu aktiven Einheiten, schafft man auch den Weg zu zeiteffizienten Abläufen. So können mehrere Personen gleichzeitig, etwa in Gerätezirkeln oder Kursen betreut werden. Das ist nicht nur für die Patient:innen ein echter Motivationsgewinn, sondern auch ein finanzieller sowie zeitlicher Gewinn für die Praxis.

Therapie und Training als Geschäftsmodell

Und auch an dieser Stelle kommen digitale Tools wieder zum Einsatz. Denn wer die Möglichkeit erneuter und regelmäßiger Check Ups durch digitale und smarte Diagnostiktools ins Angebot aufnimmt, wird auch die eigenen „Patient:innen“ zu neuen „Kund:innen“ werden lassen. Denn digitale Hilfsmittel und festgelegte Abläufe in der Leistungskommunikation tragen dazu bei, Patienten als Kunden in den Selbstzahlerbereich zu überführen, wo sie langfristig in ihre Gesundheit investieren.



In Kombination mit einem Kursangebot (z. B. Präventionskurse, Yoga, Nordic Walking, etc.) können beispielsweise Selbstzahler-Pakete geschnürt werden, die die neuen Kund:innen über einen längeren Zeitraum an die Praxis und die darin angebotenen Leistungen binden.

Denn dank der neugewonnenen Eigenverantwortung und den dokumentierten und dargestellten Ergebnisse ihrer Therapie sind die Patient:innen dankbar, neue Kund:innen zu sein. Physiotherapie geht also damit den Weg der nachhaltigen Problemlösung für die Patienten und die Zukunft der digitalen Unterstützung in Therapie und Training.

cardioscan ✓

Der Self-Check, der Trainierende begeistert

Der **mescan** optimiert Training, Ernährung
und Regeneration. Ganzheitlich. Jederzeit.

Mehr über die mescan-Technologie:
www.cardioscan.de/mescan



cardioscan checkpoint

Die 360°-Lösung

Die beste Basis für eine professionelle Trainingssteuerung bieten die gemessenen Werte des eigenen Körpers. Der 360°-Blick des cardioscan checkpoint ist dafür die perfekte Grundlage.



basic

premium

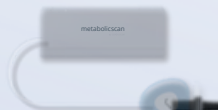
professional



bodyscan
Körperanalyse to go



cardioscan
Herz-Stress-Messung



metabolicscan
Stoffwechselanalyse



bodyscanIQ
die smarte Körperanalyse



performancescan
Leistungsdiagnostik

Neue Möglichkeiten für Selbstzahler-Bereiche durch digitale Tools

Die Digitalisierung bringt nicht nur eine Steigerung des Physiotherapie-Umsatz mit sich. Neben der Unabhängigkeit der Kassenleistungen, der Kundengewinnung und Kundenbindung kann ein digitales Angebot zudem gerade jetzt für eine deutliche Entlastung der Therapeuten sorgen. Und somit für einen angenehmeren, abwechslungsreicheren und stressfreien Arbeitsalltag. Die Akzeptanz von digitalen Angeboten seitens Mitarbeitern, Patienten aber auch Praxen sowie der Stand der Technik und die damit verbundenen einmaligen Möglichkeiten sind so lukrativ wie noch nie.

Auch Studien zeigen: Die Akzeptanz gegenüber digitalen Helfern steigt deutlich. Die Bedenken werden dagegen immer weniger. Daraus resultiert: Auch die Neugier und Nachfrage auf digitale Angebote steigt.

Sowohl die ältere, als auch die jüngere Generation ist so offen gegenüber digitalen Produkten wie noch nie. Für die Physiotherapie ist das eine große Chance, diese jetzt für sich und den Einstieg in den Selbstzahlerbereich zu nutzen und den Physiotherapie Umsatz steigern zu können.

Marketing in der Physiotherapie – Der ideale Einstieg mit digitalen Produkten und Tools

Die Nutzung und Angebote von digitale Produkten und Tools bieten sich außerdem an, um das Marketing auf eine neue Ebene zu heben und gezielt nach neuen, zahlenden Kunden zu suchen.

Um auch an dieser Stelle zu unterstützen und den Einstieg das Marketing auf verschiedensten Kanälen zu starten, stellt cardioscan seinen Kunden folgende Materialien zur Verfügung:



Grafiken und Bilder in richtigen Größen für Social Media Postings

Komplett fertige Werbeanzeigen für Social Media (Grafik, Bild und Anleitung)



Individualisierbare Plakate und Handzettel in finaler Druck-Datei



Produkt- und Leistungstexte für alle möglichen Marketing-Materialien

Texte für Websites und Werbeanzeigen

cardioscan ✓

Ansprechpartner



Mark Raebricht

Team-Lead Vertrieb

mark.raebricht@cardioscan.de

Tel. +49 (040) 0 30 37 23 30

Mobil +49 (0)160 99027415



Mareen Weitzl

Head of Sales & Marketing

mareen.weitzl@cardioscan.de

Tel. +49 (040) 0 30 37 23 30

Mobil +49 (0)170 209 21 40

Autoren-Box



Daniela Kropp

BA Fitnessökonomie, freie Autorin, Social Media & Content Managerin u. a. bei cardioscan



cardioscan