

Physiotherapie „Medora“ jetzt auch im Südbezirk

SÜDBEZIRK (hathi) Prävention. Therapie. Service. Mit diesen drei Worten wirbt ein großes Schild für den neuen Standort der „Medora“, einer Einrichtung für Physiotherapie. Die neuen Räume befinden sich jetzt in der ehemaligen Niederlassung eines Discounters, unterhalb des Zentrums Süd am Rosenhügel. Frisch gestrichen und mehr als 50 Trainingsgeräte, die auf die ersten Kunden warten, machen schon vor der großen Eröffnung am 1. Oktober einen überzeugenden Eindruck. „Der alte Standort im Allee-Center mit 650 Quadratmeter platzte inzwischen aus allen Nähten“, erläutert der Physiotherapeut und Inhaber der „Medora“-Gruppe, Sascha Schnitzler. Schnell sei klar gewesen, dass man expandieren müsse.

Die leerstehende Verkaufsfläche des Discounters wurde innerhalb der vergangenen drei Monate umgebaut. Auf 800 Quadratmeter sollen in Zukunft bis zu 80 Kunden gleichzeitig sowohl Therapien als auch präventive Übungen wahrnehmen können. Die Lage erweist sich als zweiter großer Pluspunkt des neuen Standortes. „Wir haben hier am Zentrum Süd ideale Vo-

raussetzungen“, sagt Schnitzler. So sei vor allem die Nähe zu den im Zentrum ansässigen Ärzten ein enormer Vorteil. „Wir legen Wert auf so ein engmaschiges Konzept“, betont der Physiotherapeut.

Trainingskonzepte kombinieren

Doch auch beim individuellen Betreuungsangebot setzt man auf Nähe. Bevor ein Kunde mit dem Training beginnt, erfolgt ein Beratungsgespräch mit umfassender Anamnese. Erst danach startet anhand eines individuell erstellten Trainingsplans die Therapie oder die Prävention. Wenn die Krankengeschichte es erfordere, könnten beide Trainingskonzepte auch sinnvoll miteinander verwoben werden, um den bestmöglichen Erfolg zu erzielen. „Wir wollen, dass die Kunden merken, dass ihr Fleiß etwas bringt und sie sich körperlich wohler fühlen“, sagt Schnitzler. Einfach irgendwie an einem Gerät zu trainieren, wie es oft in Fitnessstudios aus dem „Billigsektor“ der Fall sei, solle bei „Medora“ vermieden werden. „Unser Angebot ist sicherlich nicht das günstigste, aber dafür bekommt der Kunde auch Qualität.“