



Präventionskurse für Kinder

Die Umsetzung von **kidsvital**

Warum nicht eine Zielgruppe ansprechen, die von der Konkurrenz vernachlässigt und von den Krankenkassen zu mindestens 80 % finanziert werden? Diese Frage stellte sich Patricia Andrew, Kinderscout des Ruhrgebietes – und rief das kidsvital-Lizenzkonzept ins Leben. Welche Inhalte das Bewegungskonzept für Kinder aufweist und wie es gewinnbringend in Fitness-Anlagen implementiert werden kann, erklärt Patricia Andrew in einem Interview mit der fitness MANAGEMENT.

fMi: Was umfasst das Bewegungskonzept kidsvital und wie hoch ist der Kostenaufwand?

Patricia Andrew: kidsvital ist ein zertifizierter Präventionskurs für Grundschul Kinder von 6-10 Jahren dessen Kosten mindestens zu 80 % durch die Krankenkasse übernommen werden. Der Vorteil liegt hierbei auf der Hand: Die Kundengewinnung ist dabei aufgrund der genannten Refinanzierung der Kursgebühr nach Beendigung des Kurses durch die Krankenkassen vergleichsweise einfach. Der Kostenaufwand für Fitness-Studios ist dabei gering, da ohnehin freie Raumkapazitäten und bereits bestehende Trainer für das Programm genutzt werden können.

Wie kann man sich einen Kurs von kidsvital vorstellen?

Die Stundenplanung von kidsvital ist anhand eines aussagekräftigen Manuals vorgegeben. Dieses umfasst

zwölf Kursstunden und ist im Aufbau klar strukturiert. Es beinhaltet zwölf unterschiedliche Stundenthemen wie z. B. „Das Gehirn“, „Wahrnehmung und Sinne“ oder „Das Gleichgewicht“. Die einzelnen Stunden sind gegliedert in Aufwärmphase, Hauptteil mit Bewegungsspielen, Koordinations- und Überkreuzübungen, Kräftigung und Dehnung und einem Abschluss in Form einer ausgeprägten Entspannungsphase. Spiele und Übungsfolgen sind für jede einzelne Kursstunde ausgearbeitet.

Welche Voraussetzungen und Qualifikationen müssen die Übungsleiter mitbringen?

Generell ist für einen leichten Einstieg für Kursleitungen mit sportwissenschaftlichen Grundkenntnissen aufgrund des fachlichen Manuals und einem ein- bis zweitägigen Einführungslehrgang garantiert. Doch ne-

ben all diesen Anforderungen ist das Wichtigste natürlich der Spaß im Umgang mit Kindern.

Ist die Kursinstallation mit großem Aufwand verbunden?

Durch Bereitstellung des kompletten Marketings und dem großen Bedarf an zusätzlichen Sportangeboten für Kinder in diesem Alter, ist die Installation ein Kinderspiel.

Welche weiteren Chancen und Möglichkeiten bietet kidsvital?

Gerade Inhaberbetriebene Fitnessstudios können durch zusätzliche Kooperationen mit Grundschulen und Vereinen einen enormen Imagegewinn erreichen. So steht nicht nur die Gesundheit der Kinder im Fokus, sondern auch die Möglichkeit deren Eltern als neue Mitglieder zu gewinnen.

www.kids-vital.de

kidsvital
wird bis zu 100%
von Krankenkassen
bezahlt