

# DEIN WEG ZUM THERAPIETRANSFER



## ARBEITSWEISE

WIR ZEIGEN DIR MIT WELCHER ARBEITSWEISE WIR IN >90% DER FÄLLE AKTIV THERAPIEREN

## WISSENSVERMITTLUNG

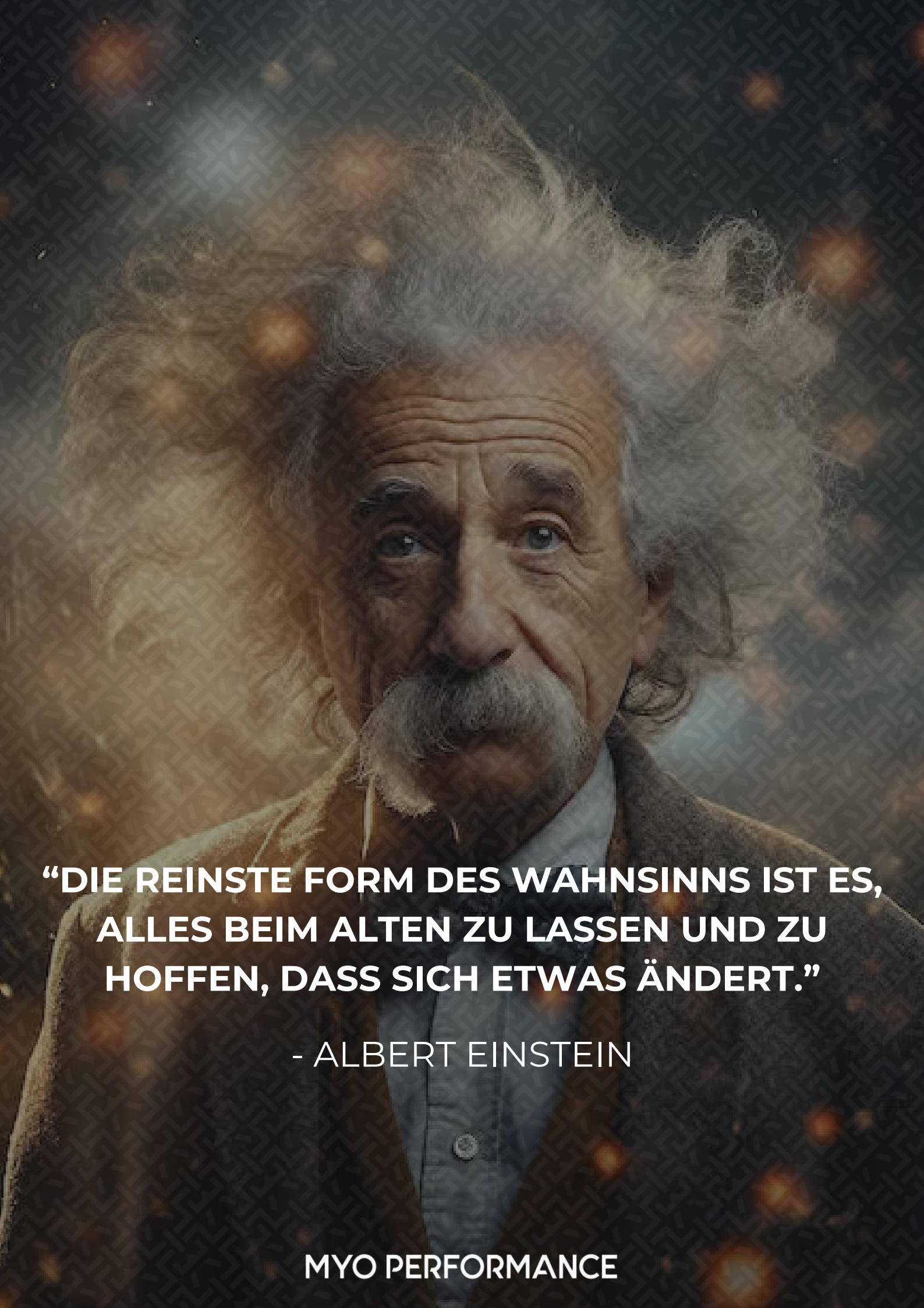
ERFAHRE WIE DU ZEIT-, ORT- UND PERSONUNABHÄNGIG DEIN WISSEN VERMITTELN KANNST

## WAHRNEMUNG

OPTIMIERE DEINE WAHRNEHMUNG UND ERLEICHTERE DEINE ARBEIT VOR ORT MASSGEBLICH



MYO PERFORMANCE

A close-up portrait of Albert Einstein, showing his characteristic wild, white hair and mustache. He is looking slightly to the left of the camera with a thoughtful expression. The background is dark with a subtle, repeating geometric pattern and some soft, out-of-focus light spots.

**“DIE REINSTE FORM DES WAHNSINNS IST ES,  
ALLES BEIM ALTEN ZU LASSEN UND ZU  
HOFFEN, DASS SICH ETWAS ÄNDERT.”**

**- ALBERT EINSTEIN**

**MYO PERFORMANCE**




# INHALT

- 02 ÜBER UNS
- 03 TIME FOR CHANGE
- 04 PRIMING
- 07 BEGRÜSSUNG
- 08 ZEITENGPASS
- 09 WISSENSVERMITTLUNG
- 11 SCHULUNG
- 12 ZEITSTRAHL
- 13 SCHLUSSWORT
- 14 UMSETZUNG

## LERNE UNS KENNEN

Solltest du mich oder MYOKRAFT noch nicht kennen, dann möchte ich gerne die Gelegenheit nutzen, mich bei dir vorzustellen. Mein Name ist Nick Bol und am 01.08.2018 habe ich zusammen mit meinem Vater, Michael, die Firma



 [info@myoperformance.eu](mailto:info@myoperformance.eu)

MYOKRAFT gegründet. MYOKRAFT ist eine Lifestyle-Marke, in der wir die Gesundheit der Gesellschaft durch Dienstleistungen in den Bereichen Physiotherapie, Ergotherapie, Training, Ernährung und Gesundheit optimieren.

Mein Vater und ich waren uns von Anfang an einig, dass wir unseren Beruf, die Arbeitsweise und Prozesse neu denken wollten. In diesem Sinne haben wir zwei Jahre lang bis 2020 umgebaut. Nachdem wir dafür eine erhebliche Summe investiert haben, mussten wir exakt sechs Tage nachdem wir mit dem Umbau fertig waren erstmal ungefähr ein Jahr lang schließen. Obwohl wir, wie wahrscheinlich fast jeder Unternehmer, kurzfristig unter Stress standen, können wir heute sagen, dass der Lockdown das Beste war, was uns passieren konnte. Warum? Weil wir plötzlich richtig viel Zeit hatten. Und die haben wir genutzt. Hauptsächlich indem wir uns mit dem Thema Prozessoptimierung beschäftigt haben. Jetzt, 4 Jahre später, hat uns diese Zeitinvestition viel gebracht. In knapp 3 Jahren haben wir:

- unsere Mitgliederzahl vervierfacht.
- einen Personalüberhang in allen Abteilungen.
- eine zeitliche und finanzielle Freiheit geschaffen.
- uns ohne zusätzlichen Stress und mit gleichbleibender Qualität aus dem Tagesgeschäft rausgenommen.

Wachstum, Skalierbarkeit und Freiheit sind nur möglich, wenn wir unsere Prozesse bis ins kleinste Detail optimieren. Prozessoptimierung ist der Schlüssel zum Erfolg. Das Problem in unserer Branche ist, dass die meisten von uns nicht die Zeit oder die Möglichkeit haben, sich hierum zu kümmern. Hier kommt MYO Performance ins Spiel. Unser Ziel ist es, die Branche voranzubringen und nachhaltig zu revolutionieren. Alle Prozesse die MYOKRAFT erfolgreich gemacht haben, machen wir digital eins zu eins duplizierbar. Wir ermöglichen eine Schritt-für-Schritt-Begleitung, damit Prozesse möglichst schnell, effektiv und effizient eingeführt werden können.

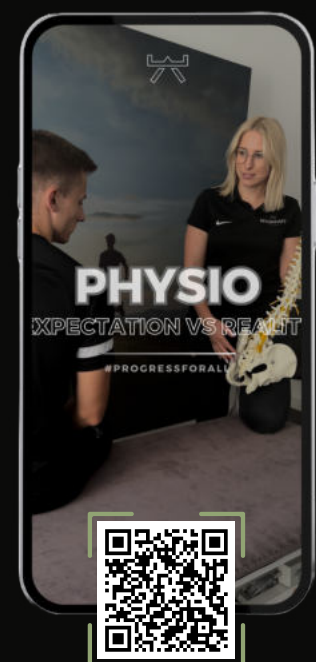
## WARUM SO WICHTIG?

In einer Welt, wo der Mensch doppelt so viel Zeit pro Woche auf der Toilette verbringt (>3 Stunden) wie er pro Woche Sport treibt (<90 Minuten), ist es wichtig, dass wir unsere Arbeit(sweise) in der Physiotherapie kritisch überdenken.

Wir sagen nicht, dass die klassische, passive Physiotherapie keinen Mehrwert hat. Wir fragen uns nur, ob sie wirklich ausreicht, um ein nachhaltiges Ergebnis zu ermöglichen. Dabei reden wir noch nicht einmal über die Arbeitsbedingungen, in denen von uns erwartet wird, immer mehr chronische Erkrankungen in 6 x 20 Minuten zu lösen. Auf den folgenden Seiten zeigen wir auf, was die Hauptprobleme sind und wie wir sie mit unserer Kundenreise lösen, um das Beste aus der Therapie herauszuholen und optimale Voraussetzungen zu schaffen, um aus einem Patienten einen zahlenden Kunden zu generieren.

## PROBLEM 1 - WAHRNEMUNG

Die Wahrnehmung beeinflusst unsere Arbeit und kann sie erschweren. Gerade deshalb ist es so wichtig, dass wir uns als Branche intensiv mit dem Thema Aufklärung beschäftigen. Bei MYOKRAFT machen wir das unter anderem, indem wir viel Content über unsere sozialen Kanäle und Website produzieren. Der Hauptinhalt des Contents ist, warum wir so arbeiten wie wir arbeiten und wozu das führt. Schau dir gerne die Beispiele unten an.



# ERWARTUNG VS ARBEITSWEISE

Aufklärung ist wichtig, um unser Berufsbild zu optimieren und unsere Arbeit(sweise) zu erleichtern. Warum? Wenn die Erwartungen der Kunden nicht mit unserer Arbeitsweise übereinstimmen, kann dies zu Reibungen und/oder Meinungsverschiedenheiten führen. Dies führt zu einer suboptimalen zwischenmenschlichen Beziehung zwischen Therapeut/Trainer und Kunde, was sich negativ auf den Therapie-/Trainingseffekt auswirkt.

In den letzten Jahren haben wir festgestellt, dass Aufklärung über digitale Kanäle (wie Social Media und Website) allein nicht ausreicht, um das oben beschriebene Problem zu vermeiden. Aus diesem Grund haben wir uns überlegt, wie wir 100% unserer Kunden, sei es in der

Therapie oder im Training, systematisch informieren können. Dies erreichen wir durch ein optimiertes digitales und nicht-digitales Priming.

## WAS GENAU IST PRIMING?

Der Begriff "Priming" bezeichnet in der Psychologie die Beeinflussung der Verarbeitung eines Reizes dadurch, dass ein vorangegangener Reiz implizite Gedächtnisinhalte aktiviert hat. Für mich ist es eine versteckte, geniale Form des Marketings, mit der Kunden in verschiedene Richtungen gelenkt werden.

Priming gibt es in fast jeder Branche, nur nicht in unserer. Warum riecht es in einem Autohaus immer nach neuen Autos? Nicht, weil die Autos neu sind. Es ist der Duft, der die Sinne anspricht und die Kaufbereitschaft erhöht. Warum findet man in jedem Edeka-Markt gleich nach dem Eingang immer einen Bäcker? Die Antwort brauche ich dir wohl nicht zu verraten.

Richtig "Klick" hat es bei mir gemacht, als ich den Film "Focus" mit Margot Robbie und Will Smith gesehen habe. In dem Film gibt es eine Szene, in der das Priming perfekt umgesetzt wird. Natürlich weiß ich, dass es ein Film ist und nicht die Realität. Trotzdem hat es mich fasziniert und ich habe direkte Umsetzungsmöglichkeiten gesehen. Schau dir gerne die Szene über den QR-Code hier rechts an.



# PRIMING - SO FUNKTIONIERT ES

Jetzt, wo du weißt, was Priming ist, wie es in verschiedenen Branchen eingesetzt wird und warum es so wichtig ist, möchtest du wahrscheinlich wissen, wie wir das Priming umgesetzt haben und wie wir in der Lage sind, 100% unserer Kunden zu primen.

Auf der vorherigen Seite hast du bereits erfahren, dass Priming bei uns sowohl digital als auch nicht-digital stattfindet. Mit dem Priming möchten wir unsere Kunden mit 3 Aspekten konfrontieren / in 3 Richtungen lenken:

- (Erhöhte) Aktivität
- Selbstverantwortung
- Verkauf

## DAS DIGITALE PRIMING

Der Beginn der Customer Journey ist für jeden das digitale Priming und funktioniert wie folgt: Wenn ein Kunde einen Termin vereinbart oder eine Mitgliedschaft abschließt, egal ob vor Ort, telefonisch oder online, erhält der Kunde eine Bestätigungs-E-Mail.

In dieser E-Mail findet der Kunde einen wichtigen Link. Auf diesen wird er mit einem festen Wording und in der E-Mail aufmerksam gemacht.

Der Link führt zu unserer Willkommenseite. Auf dieser Seite findet der Kunde unter anderem ein professionelles Vorstellungsvideo, unsere Erfolgsgeschichten und er erhält alle notwendigen Informationen für den ersten Termin.

Im professionellen Vorstellungsvideo erfährt der Kunde dass MYOKRAFT ein Familienunternehmen mit Wurzeln in Simbabwe ist, wie diese unsere tägliche Arbeit beeinflussen und warum wir so arbeiten, wie wir es tun.

Das Video kannst du dir über den QR-Code hier rechts anschauen.



PRIMING

# KEINE E-MAIL? KEIN PROBLEM!

Jetzt fragst du dich vielleicht, wie wir 100% unserer Kunden systematisch über einen Link in einer Bestätigungs-E-Mail primen können. Das ist eigentlich nicht möglich, denn wir haben es immer noch mit vielen Menschen zu tun, die vielleicht keine Zeit hatten, die E-Mail zu öffnen, die keine E-Mail haben oder die gar keine digitalen Geräte besitzen! Wir haben dieses Problem gelöst, indem wir in unserem Empfangsbereich mehrere gebrandete Videobücher auslegen. Wenn man das Buch öffnet, startet automatisch das Vorstellungsvideo.



## DAS NICHT-DIGITALE PRIMING

Mit dem digitalen Priming optimieren wir unsere Wahrnehmung vor dem ersten Termin und können unsere Arbeitsweise besser umsetzen. Mit dem nicht-digitalen Priming setzen wir vor Ort zusätzliche Reize, um dies zu realisieren. Sowohl das digitale als auch das nicht-digitale Priming ist eine unglaubliche Detailarbeit. Je mehr Details man optimiert, desto mehr Reize setzt man und desto besser kann man den Kunden lenken. Spätestens jetzt solltest du verstehen, warum mich der Film Focus so fasziniert hat.

Was das nicht-digitale Priming genau damit auf sich hat, erfährst du in unserem Bonus-Video, wenn du den QR-Code hier unten scannst.





# PROBLEM 2 - BEGRÜSSUNG

Ist dir bewusst, wie wichtig eine freundliche und professionelle Begrüßung (beim Ersttermin) ist? In der Regel ist dies für Patienten neben vernünftigen Parkmöglichkeiten noch wichtiger als die Qualität der Physiotherapie. Die Frage ist allerdings, ob eine freundliche und professionelle Begrüßung immer möglich ist.

Die Physiotherapie ist sehr verwaltungsintensiv und die Empfangsmitarbeiter sind sehr damit beschäftigt, alle Anfragen, ob vor Ort, per Telefon, E-Mail, WhatsApp etc. zu bearbeiten. Bei MYOKRAFT haben wir gemerkt, dass der Aufwand am Empfang bei 20 Therapeuten so groß ist, dass die Begrüßung selten so stattfindet, wie wir uns das wünschen.

## DIE LÖSUNG? BEGRÜSSUNGSTERMIN

Um trotz des Aufwands immer eine qualitativ hochwertige Begrüßung zu ermöglichen, haben wir einen sogenannten Begrüßungstermin eingeführt. Jeder Ersttermin hat standardmäßig eine Vorbereitungszeit in unserem Terminplan hinterlegt und trifft somit 10 Minuten vor Beginn des Termins ein. Zu diesem Zeitpunkt befindet sich ein Trainer im Empfangsbereich, der für die Durchführung des Begrüßungstermins verantwortlich ist.

Wir haben uns bewusst dafür entschieden, die Verantwortung unseren Trainern zu übertragen. Erstens, weil diese Abteilung die besten Voraussetzungen in Bezug auf Zeit und Flexibilität bietet. Und zweitens, weil wir damit einen zusätzlichen Reiz für das Priming schaffen.

Um das Beste aus der Begrüßung herauszuholen, haben wir sogenannte Begrüßungsmappen entwickelt. Mehr dazu über den QR-Code hier rechts.



BEGRÜSSUNG

## PROBLEM 3 - DIE FEHLENDE ZEIT

Jeder in der Therapiebranche, ob Arbeitgeber oder Arbeitnehmer, ist mit den folgenden Tatsachen konfrontiert:

1. Wir tun das, was wir tun, weil wir einen Mehrwert liefern und unseren Kunden nachhaltig helfen wollen.
2. Unsere Arbeitsbedingungen, insbesondere die Zeit, die uns dafür zur Verfügung steht, sind völlig unzureichend.

Unsere Gesellschaft verändert sich schneller als je zuvor und wir degenerieren in einem rasanten Tempo. Wir haben immer häufiger mit chronischen Erkrankungen, Zivilisationskrankheiten und Komorbiditäten zu tun, was unsere Arbeit immer komplexer macht. Trotzdem wird von uns erwartet, dass wir in 6 x 20 Minuten das Problem nachhaltig lösen können.

Die Zeit ist unser größter Feind, aber auch unser größter Hebel, um die Eigenverantwortung des Kunden zu fördern und den Transfer von der Therapie ins Training zu optimieren. Warum? Ganz einfach. Weil wir uns als Branche (egal ob Arbeitgeber oder Arbeitnehmer) überlegen müssen, welche Leistungen wir schaffen müssen, um den Zeitengpass zu minimieren. Bei dem derzeitigen Fachkräftemangel werden die Krankenkassen die Vergütungen nicht so anpassen, dass wir mehr Zeit pro Termin zur Verfügung haben. Das würde die ohnehin schon große Versorgungslücke, noch weiter vergrößern. Das heißt, nicht nur unsere Patienten, sondern auch wir als Branche müssen Eigenverantwortung zeigen und überlegen, wie wir aus eigener Kraft den Zeitmangel minimieren können. Bei MYOKRAFT bieten wir jedem Kunden dafür 3 Lösungen an:

1. Eine Intensivierung der **Therapiezeit**, indem wir für den Ersttermin standardmäßig 30 Minuten einplanen. Folgetermine finden für Privatpatienten nur im 30-Minuten-Takt statt. Gesetzlich versicherte Patienten haben ebenfalls die Möglichkeit, Folgetermine im 30-Minuten-Takt wahrzunehmen.
2. Eine Intensivierung der **Therapiefrequenz**, indem wir die Möglichkeit bieten, die aktive Therapie auch außerhalb der terminierten Therapiezeit auf selbstständiger Basis stattfinden zu lassen.
3. Eine **optimierte Wissensvermittlung**, indem wir unser Wissen zeit-, person- und ortsunabhängig digital vermitteln.

# PROBLEM 4 - WISSENS-VERMITTLUNG

## WISSENS-VERMITTLUNG

Wissensvermittlung ist die Basis für eine nachhaltige und erfolgreiche Therapie und/oder Training. Das Problem dabei ist, dass wir vor allem in der Therapie nicht die Zeit haben, eine umfassende Wissensvermittlung zu ermöglichen. Zudem sind unsere Kunden meist nicht aufnahmefähig, da viel auf sie zukommt und dies (beim ersten Mal) überfordernd wirken kann.

Beispiel: Ein Kunde mit Arthrose kommt zu uns und will langfristig seine Beschwerden reduzieren. Welche Aufgaben entstehen im Bereich Wissensvermittlung?

1. Der Kunde muss zunächst darüber aufgeklärt werden, was Arthrose überhaupt ist.
2. Mögliche Mythen und Missverständnisse müssen entlarvt/geklärt werden.
3. Der Kunde muss wissen was er tun muss, wie und warum er das tun muss.

Wenn wir diese Aspekte vernünftig und vollumfänglich erklären möchten, brauchen wir 20-25 Minuten. Heißt, eine Therapiesitzung oder die Hälfte der Einweisung ist weg. Folge: Es findet keine optimale Wissensvermittlung statt.

## LÖSUNG MITTELS LÖSUNGSKÄRTCHEN

Um dieses Problem zu lösen, haben wir nach Möglichkeiten gesucht, die Wissensvermittlung person-, zeit- und ortsunabhängig zu gestalten. Dazu haben wir Seiten zu den wichtigsten Krankheiten und Gesundheitsthemen erstellt. Diese Seiten haben wir über QR-Codes mit unseren sogenannten Lösungskärtchen verlinkt. Damit optimieren wir das Therapie- oder Trainingsergebnis, sparen viel Zeit und reduzieren den Arbeitsdruck.



## WEITERE VORTEILE

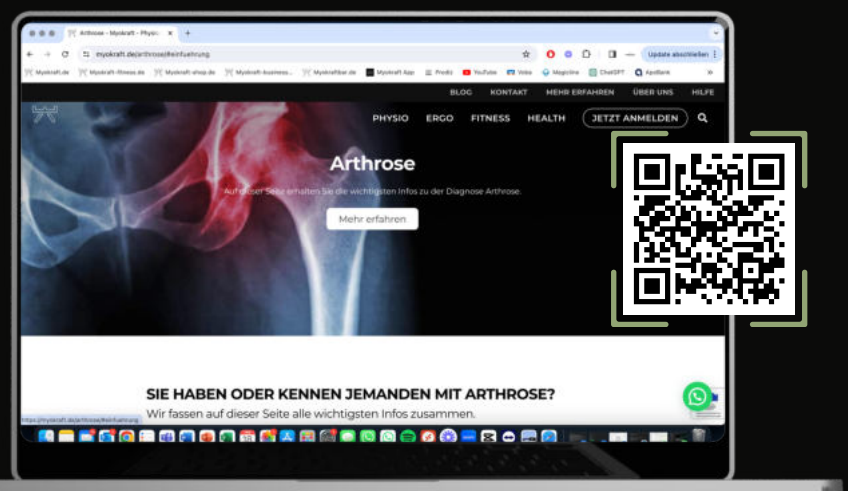
Mit den Lösungskärtchen und den dazugehörigen Erklärungsseiten schaffen wir nicht nur Vorteile in der Wissensvermittlung. Sie bieten uns ein zusätzliches Instrument zur Veränderung der Wahrnehmung und sind ein geniales Weiterempfehlungs- und Upselling-Tool.

Von Anfang an haben wir uns absichtlich dazu entschieden unsere digitale Wissensvermittlung und damit Arbeitsweise bis ins kleinste Detail zu veröffentlichen, anstatt sie in einem geschützten, kostenpflichtigen Bereich bereitzustellen. Weil wir (sowohl in Text- als Videoform) genau erklären, warum gearbeitet wird sowie gearbeitet wird, wird dem Kunden schnell klar dass Physiotherapie mehr ist als Massage und Krafttraining auch für nicht-Pumper ein absoluter Muss ist.

Wir merken, dass immer mehr Menschen zu uns kommen, weil sie genau das suchen, was wir anbieten. Immer öfter kommen Interessenten zu uns und erzählen, dass sie in der Vergangenheit z.B. in der Physiotherapie immer massiert wurden. Das hat zwar kurzfristig gut getan, aber leider wenig verändert. Weil sie aber eine langfristige Verbesserung erreichen wollen und wissen, wie und warum wir so arbeiten, kommen sie zu uns und wollen das genau so umsetzen.

Da wir unser Lösungsboard mit den Lösungskärtchen in jedem Behandlungsraum und zentral im Trainingsraum präsentieren, ist jeder Kunde eingeladen, sich daran zu bedienen. Die Kunden sehen z.B. das Lösungskärtchen Osteoporose und nehmen es mit, weil ihre Mutter Osteoporose hat, wodurch ein sehr cooles Neukundengeschäft entsteht.

Das liegt nicht nur an den Inhalten, sondern auch daran, dass wir Links eingebaut haben, über die der Kunde direkt einen Termin vereinbaren oder eine Mitgliedschaft abschließen kann. Besuche dazu gerne unsere Arthrose-Seite über den QR-Code hier rechts.



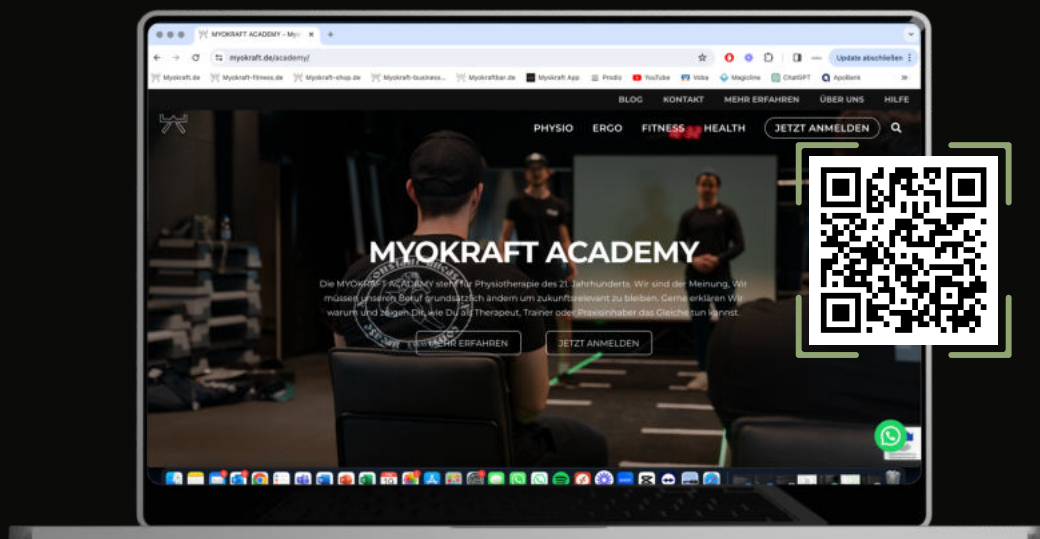
# PROBLEM 5 - SCHULUNG

Egal wie gut wir unsere Prozesse optimiert und implementiert haben, sie werden uns nicht das gewünschte Ergebnis bringen, wenn unsere Arbeitsweise nicht stimmt.

Ich schätze, dass in >90% der Therapieeinrichtungen nur passiv behandelt wird. Noch einmal: Passive Therapie hat ihren Mehrwert, ist aber nicht ausreichend, um eine langfristige, nachhaltige Reduktion der Beschwerden, geschweige denn Belastbarkeit oder Gesundheit zu ermöglichen. Wir kommen in unserer Berufsausübung in dieser Gesellschaft nicht mehr ohne aktive Therapie aus. Das Problem ist aber, dass die aktive Therapie kein Bestandteil der Ausbildung oder des Studiums ist. Kein Physiotherapeut kennt sich also damit aus.

Ich selbst bin das beste Beispiel dafür. Zwischen 2014 und 2018 habe ich mein Studium zum Physiotherapeuten in den Niederlanden absolviert. In 4 Jahren habe ich insgesamt 5 Stunden im Trainingsraum verbracht. Um dieses Problem zu lösen, eine einheitliche Arbeitsqualität zu gewährleisten und gleichzeitig optimale Voraussetzungen für den Transfer von der Therapie ins Training zu schaffen, indem jeder Patient am eigenen Leib erfährt, was eine aktive Therapie bewirken kann, haben wir bei MYOKRAFT ein internes Schulungsprogramm entwickelt. Dieses Programm, auch die MYOKRAFT Academy genannt, bieten wir nun auch extern in Form einer 3-tägigen Fortbildung an. Ziel ist es, die aktive Therapie in Kombination mit der Optimierung des Lebensstils zur Basis in der Physiotherapie zu machen. Für weitere Informationen scanne bitte den untenstehenden QR-Code.

SCHULUNG

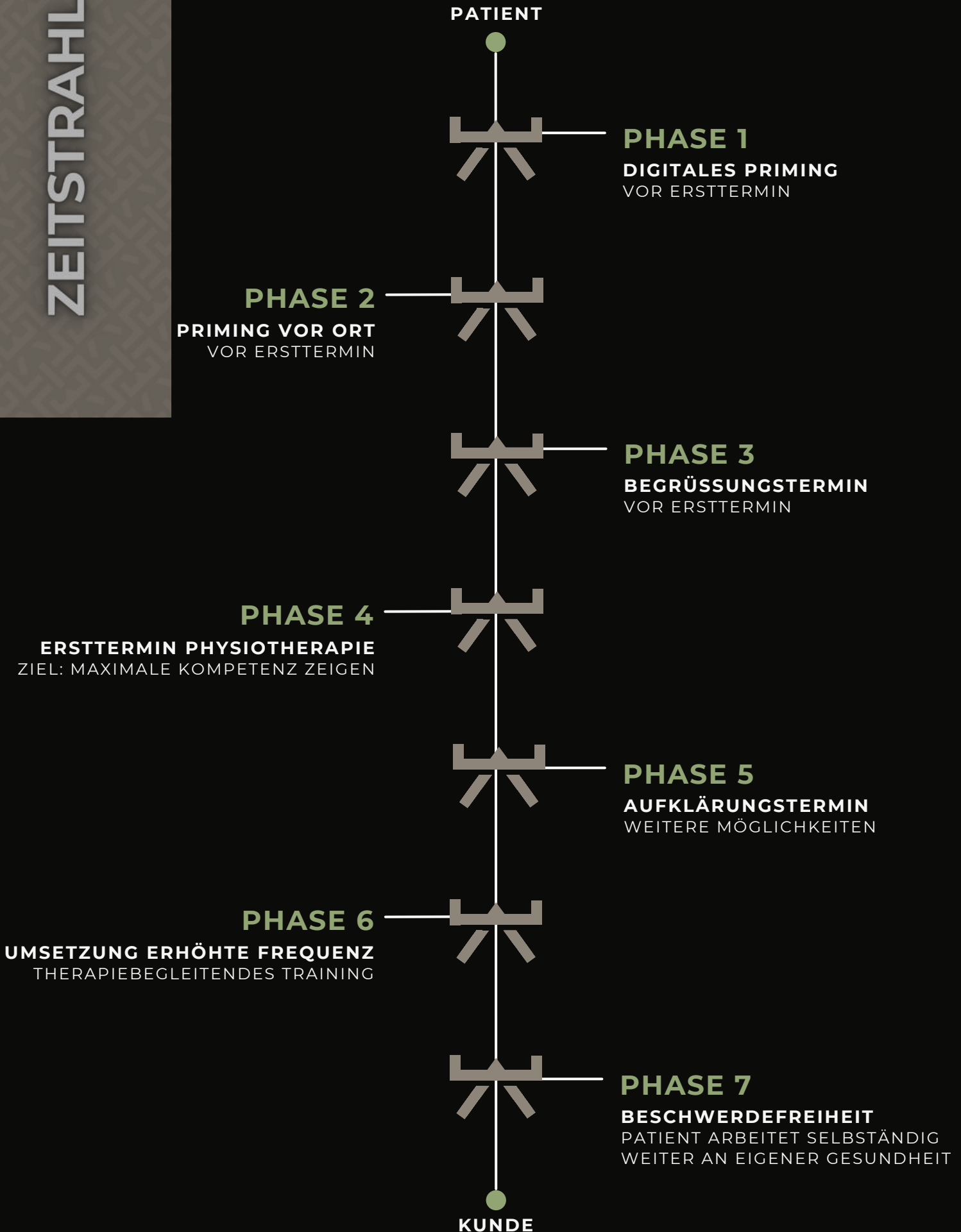


MYO PERFORMANCE



# ZEITSTRAHL KUNDENREISE

ZEITSTRAHL



# SCHLUSSWORT

Wenn du deinen Transfer von der Therapie ins Training optimieren möchtest, kann ich dir eine Sache mit auf den Weg geben: Es gibt keinen heiligen Gral.

Ich hoffe, das ist dir bis hierhin klar geworden, als du erfahren hast, was wir bei MYOKRAFT alles umgesetzt haben, um den Transfer zu optimieren. Ich betone es trotzdem, weil ich immer wieder höre, dass nach einer Art heiliger Pille gesucht wird, um dieses Problem zu lösen. Genauso wie wir unseren Patienten sagen, dass es keine Pille gibt, um dauerhaft gesund zu werden, sage ich dir, dass es keine "Pille" gibt, um den Transfer von der Therapie ins Training auf magische Weise zu optimieren.

Ein optimaler Transfer besteht für mich aus 2 Aspekten:

- Eine systematische Umsetzung von aktiver Therapie und Lifestyle-Optimierung wobei passive Therapie ergänzend eingesetzt wird oder die Voraussetzungen dafür schafft.
- Optimierte, automatisierte Prozesse in Form von einer einzigartigen Kundenreise um diese Arbeitsweise zu unterstützen, Eigenverantwortung zu fördern und den Zeitengpass in unserer Branche zu minimieren.

Nur die Kombination aus all diesen Prozessen in Verbindung mit der optimierten Arbeitsweise führt zu einem hocheffizienten, nachhaltigen Transfer. Wenn man nur einen der Prozesse oder nur die Arbeitsweise einführt, wird man kurzfristig eine Verbesserung spüren, aber es fehlt das Gesamtkonstrukt, um das Problem systematisch und langfristig zu lösen.

Außerdem empfehle ich nicht, mit Aspekten wie aktivem Verkauf und Druck zu arbeiten. Therapeuten verkaufen grundsätzlich nicht gerne. Was Therapeuten aber gerne machen, ist zu helfen und die Eigenverantwortung des Patienten zu fördern. Genau deshalb funktioniert der Transfer und die damit verbundene Rhetorik der Zeitoptimierung bei MYOKRAFT so gut. Wir haben ein Problem, die fehlende Zeit, das uns alle (Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Patienten) verbindet und unsere Arbeit und damit das Ergebnis verhindert. Indem wir hier gemeinsam vorgehen und dieses Problem lösen, haben wir ein System geschaffen, bei dem alle mitziehen und es keine Unterschiede in der Umsetzung zwischen den Mitarbeitern gibt.

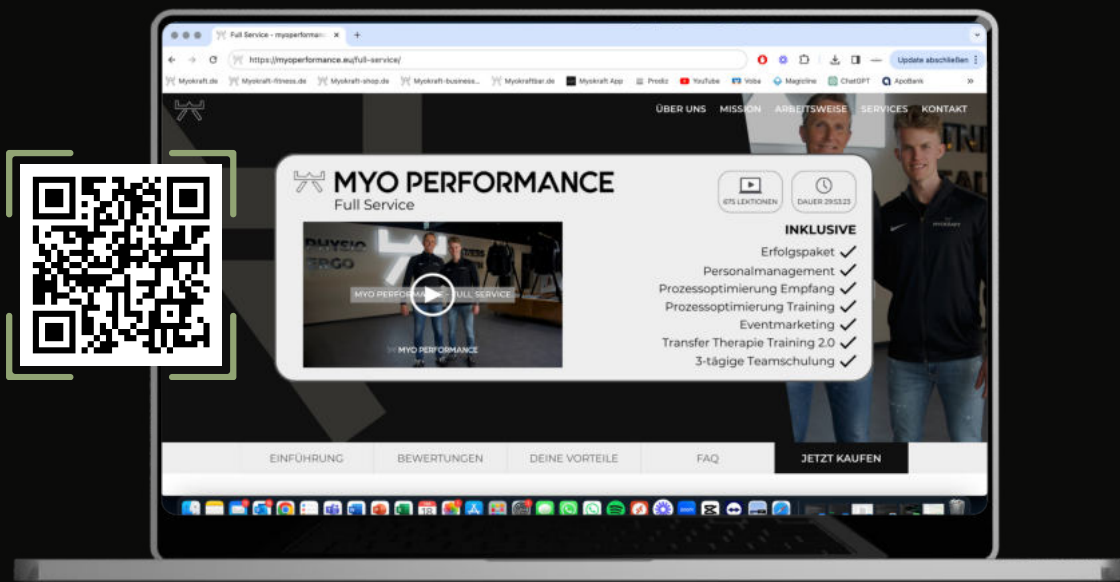
## UMSETZUNG

Wir hoffen, dass dir der Inhalt dieses Buches gefallen hat und einen Mehrwert bietet! Unser Ziel ist es, die Therapie- und Fitnessbranche voranzutreiben und nachhaltig zu revolutionieren. Mit MYOKRAFT tun wir dies auf lokaler Ebene, mit MYO Performance möchten wir dies auf globaler Ebene im gesamten deutschsprachigen Raum realisieren.

Um dies zu erreichen, machen wir unsere Arbeitsweise sowie alle Prozesse und Produkte, die wir in den letzten 5 Jahren bei MYOKRAFT entwickelt haben, eins zu eins duplizierbar.

Wenn du also zum Beispiel auch das (digitale) Priming einführen und bis ins kleinste Detail optimieren möchtest, deine Wissensvermittlung über Lösungskärtchen

anbieten möchtest und dein Transfer von der Therapie ins Training optimieren möchtest, dann können wir das und vieles mehr für dich ermöglichen. Über den QR-Code unten erfährst du mehr über unser Full-Service-Produkt, mit dem wir alles, was wir in den letzten Jahren aufgebaut haben, möglichst schnell, einfach und effizient duplizierbar machen können.



Alternativ gibt es die Möglichkeit Transfer Therapie Training und die MYOKRAFT Academy als Einzelpaket zu buchen. Schau dir dazu die folgenden QR-Codes an:

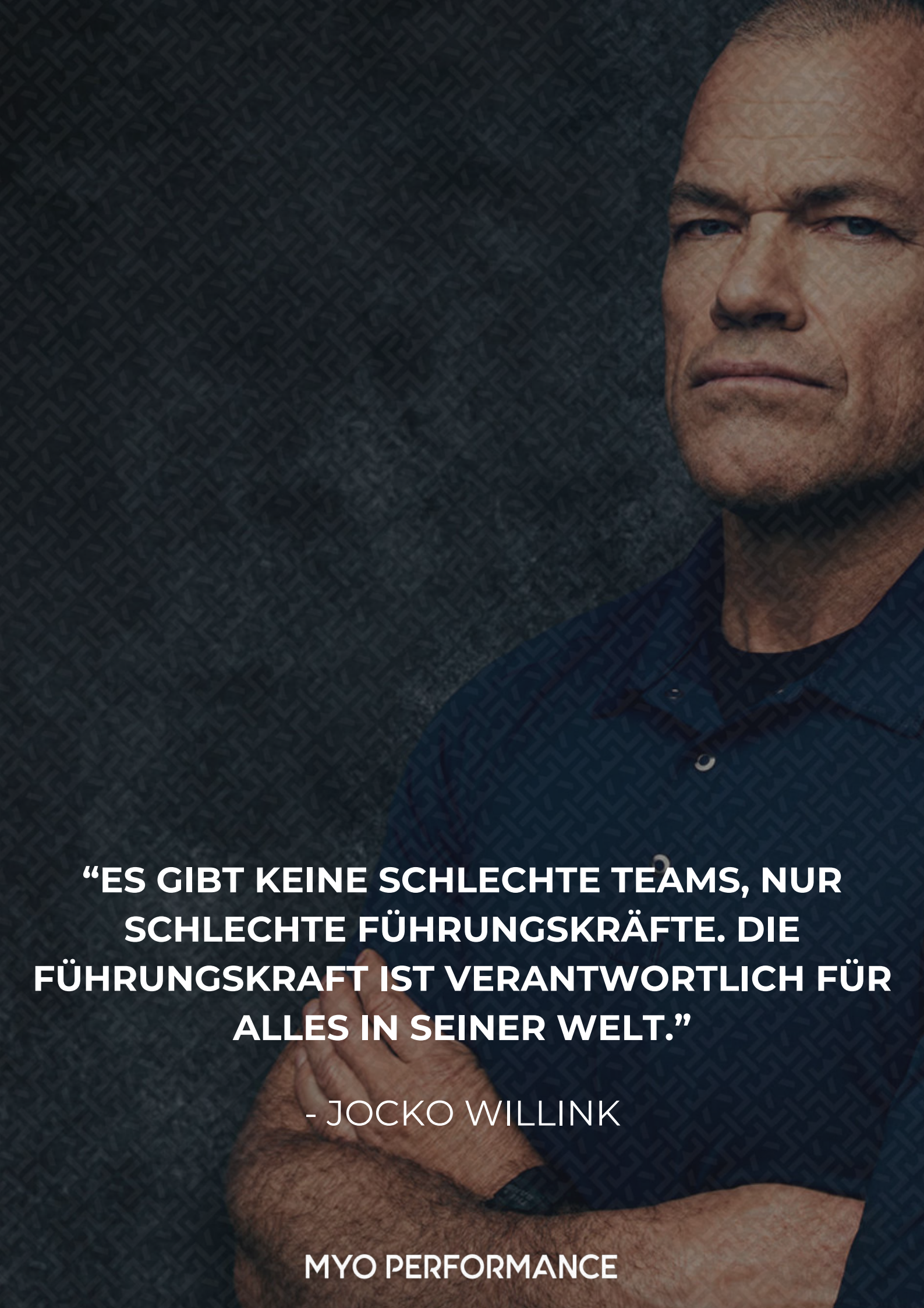


Transfer T.T.



MYOKRAFT Academy





**“ES GIBT KEINE SCHLECHTE TEAMS, NUR  
SCHLECHTE FÜHRUNGSKRÄFTE. DIE  
FÜHRUNGSKRAFT IST VERANTWORTLICH FÜR  
ALLES IN SEINER WELT.”**

**- JOCKO WILLINK**

**MYO PERFORMANCE**



HERZLICH WILLKOMMEN  
**MYO PERFORMANCE**