

# Unternehmensberatung in der Physiotherapie



## Wie sieht eine gute Beratung aus?

**Viele Fragen kreisen um das Thema Beratung. Zum Beispiel: Welchen Nutzen bringt eine Beratung und warum sollte sie extern sein?**

Dem Mut, sich einer Beratung zu öffnen und sich den Problemen zu stellen, gehen oft Zweifel voraus, wann beispielsweise eine Beratung sinnvoll ist. Grundsätzlich wäre auch am Anfang zu klären, wie man einen geeigneten Berater findet. Diplom-Ökonomin Karola Jessing von Adler Consulting aus Weimar gab **THERA-BIZ** Antworten auf diese Fragen und Einblick in ihren Beratungsalltag.

**THERA-BIZ:** Frau Jessing, Beratung wird von vielen unternehmensexternen

*Fachleuten in den verschiedensten Bereichen für die unterschiedlichsten Branchen angeboten. Weshalb ist es Ihrer Meinung nach generell sinnvoll, auf Außenstehende zurückzugreifen?*

**Karola Jessing:** Viele Unternehmen sind fachlich sehr gut aufgestellt, sind in ihrem Know-how auf ihre Branche bezogen äußerst qualifiziert. Aber sie haben keine Ausbildung im Bereich der Führung oder Wissen in Betriebswirtschaft wie Unternehmensführung mit den Teilgebieten

Mitarbeiterführung, Strategieentwicklung und Marketing. Hinzukommt, dass man mit den Jahren auch „betriebsblind“ wird. Ein Blick von außen, von einem erfahrenen Berater, kann einem schnell die Augen öffnen. Unternehmensberater bringen ihr Spezialwissen und ihre Erfahrung ein. Ein weiterer Punkt ist, dass Außenstehende einfacher Schwächen und Probleme in Unternehmen ansprechen und Mitarbeiter leichter überzeugen können, wenn organisatorische Veränderungen anstehen.

**THERA-BIZ:** Kann man sagen, ab wann sich eine Beratung lohnt? Also gibt es eine Mindestgröße oder eine Umsatzgrößenordnung, an der man sich orientieren könnte?

**Karola Jessing:** Definitiv: nein. Auch für eine Ein-Frau-Praxis kann das sinnvoll sein. Immer wenn ein Praxisinhaber mit der Situation in seinem Unternehmen unzufrieden ist und nicht so recht weiß, was er ändern soll, um eine Verbesserung herbeizuführen, dann macht eine Beratung Sinn bzw. erst einmal eine Kontaktaufnahme mit einem Anbieter.

Denn ein guter Berater klärt erst in einem vollkommen unverbindlichen und kostenlosen Erstgespräch, das durchaus auch telefonisch stattfinden kann, den Beratungsbedarf und erstellt ein Angebot, in dem er den Nutzen und den Aufwand darstellt.

**THERA-BIZ:** *Sie haben sich auf die Branche der Physiotherapeuten spezialisiert. Wie kam es dazu?*

**Karola Jessing:** Ich absolvierte mein Studium als Diplom-Ökonomin an der Humboldt-Universität in Berlin und machte mich 1990 als Steuerberaterin selbstständig. Nach 20 Jahren verkaufte ich meine Steuerkanzlei an zwei meiner Mitarbeiter, da ich merkte, dass mir die Unternehmensberatung mehr Spaß bereitet als Buchhaltung und Bilanzaufstellungen. 2006 ließ ich mich zum Systemischen Coach ausbilden und dann erarbeitete ich ganz klassisch für mich selbst eine Strategie. Das heißt, ich habe mir die Frage nach einer Zielgruppe mit guten Zukunftsperspektiven gestellt, analysierte die Mitbewerber, die es bereits auf dem Beratungssektor gibt, und untersuchte, welchen konkreten Beratungsbedarf die ausgesuchte Zielgruppe hat. So wurde mir klar, dass es der Gesundheitsbereich sein sollte. Zuerst hatte ich noch die Mediziner im Fokus, doch die Analyse des Marktes zeigte mir, dass es in diesem Bereich so viele Unternehmensberater gibt, dass ich mich dagegen entschied. Im Privaten kam dazu, dass eine Freundin von mir eine große Physiotherapie-Praxis hat, ich also auch direkt mit der Branche den Kontakt hatte.

Ab 2011 habe ich mich dann ausschließlich der Beratung von Physiotherapie-Praxen zugewandt. Die klassische Strategieentwicklung ist jedoch in der Physiotherapie im Moment kein Thema, denn in der Regel sind die Praxen schon extrem gut ausgelastet. Es kommt höchstens mal die Frage, was als zweites Standbein hinzuzunehmen wäre.

**THERA-BIZ:** *In welchem Bereich ist der Beratungsbedarf denn hoch?*

**Karola Jessing:** Viele Praxisinhaber wenden sich im Alter zwischen 50 und 55 Jahre an mich, haben also noch einige Berufsjahre vor sich. Sie suchen einen Nachfolger, nicht weil sie sich bereits zur Ruhe setzen wollen. Die meisten von Ihnen wollen sogar fachlich durchaus weiterarbeiten, aber die Bürokratie wird ihnen zu viel. Andere haben die Befürchtung, dass es aufgrund des Fachkräftemangels dazu kommen wird, in ein paar Jahren gar keine Mitarbeiter mehr zu finden und damit auch keine Nachfolger. Nachfolgeberatung ist ja derzeit branchenübergreifend ein Thema, da die Betriebe vor der Aufgabe stehen, in die nächste Generation übertragen zu werden.

**THERA-BIZ:** *Was qualifiziert Sie zu diesem Thema?*

**Karola Jessing:** Bereits als Steuerberaterin hatte ich mich auf Erbschaftssteuerrecht spezialisiert und den Fachberater für Unternehmensnachfolge gemacht. Außerdem kommt mir hier meine eigene Erfahrung zugute, da ich ja selbst meine Kanzlei an zwei Mitarbeiter verkaufte.

**THERA-BIZ:** *Was macht in Ihren Augen eine gute Beratung aus? Worauf sollte ein Interessent achten?*

**Karola Jessing:** Die Beratung soll auf Augenhöhe erfolgen. Ich muss schauen, was passt zu meinem Mandanten. Es kann nur individuelle Lösungsvorschläge geben. Ich erzähle Ihnen ein Beispiel: Eine Praxis hatte einen kleinen und einen großen Gymnastikraum. Die Ertragslage war schlecht, da der große Raum kaum genutzt wurde und gleichzeitig die Mietkosten im Verhältnis dazu zu hoch waren.



Karola Jessing

Ein Berater schlug vor, einen Gerätezirkel aufzustellen. Aber wenn die Praxisinhaberin es nicht schafft, Patienten vom Training zu begeistern, und sie sich auch im Verkauf von Selbstzahlerleistungen nicht glücklich fühlt, wird die Situation noch schlechter.

In meiner Strategieberatung ging ich erst einmal mit der Frage auf die Praxisinhaberin zu: Was macht Euch denn Spaß? Was würdet Ihr gerne mehr und öfter machen. Dann ermunterte ich sie, diese Ideen zu sammeln, sie daraufhin zu untersuchen, was der Wettbewerb anbietet.

So erarbeitete das Team im Abgleich mit den vorliegenden Fachkompetenzen und Branchenerfahrungen folgende Optionen: Kursangebote, Rehasport, Umbau des Raums zu mehr Kabinen mit Einstellung weiterer Mitarbeiter oder Untervermietung an eine Ergotherapeutin. Der Prozess läuft, eine Entscheidung ist noch nicht getroffen worden.

**THERA-BIZ:** *Vielen Dank für das Gespräch.*

*Das Interview führte Reinhild Karasek.*

## THERA-BIZ Checkliste ■■■■■■■■■■

### Worauf Sie bei der Beraterauswahl achten sollten:

- ✓ Kostenloses unverbindliches Vorgespräch
- ✓ Konkretes Angebot mit Festpreis
- ✓ Hinweis auf bestehende Fördermöglichkeiten
- ✓ Referenzen