

# Praxis des Monats

## Mit Beratung zum Erfolg



### Mit Beratung zum Erfolg Physiotherapiepraxis Martin Probst

Skoliosezentrum, Personal Training, Prävention und Kiefergelenktherapie. Das alles findet man auf 162 m<sup>2</sup> in der Physiotherapiepraxis von Martin Probst in Regensburg. Der engagierte Physiotherapeut hat mit Hilfe von zahlreichen buchner Seminaren und vor allem mit der Einzelberatung seine Praxis zu einem erfolgreichen Unternehmen gemacht.

Mai 2001. Martin Probst ist bereits seit zwei Jahren selbständig und besucht als Praxisinhaber das buchner Seminar „Praxis Power“. In diesem Seminar geht es für Praxisinhaber darum, eigene Ziele klar zu definieren, individuelle Strategien festzulegen und diese in die Praxis umzusetzen. Für Probst sind diese zwei Tage der Beginn einer ständigen unternehmerischen Weiterentwicklung seiner Physiotherapiepraxis, sowohl in betriebswirtschaftlicher als auch in therapeutischer Hinsicht. „Ich habe damals gemerkt, dass ich meine Ziele als Therapeut nur dann umsetzen kann, wenn ich auch unternehmerisch denke und handele. Es nützt mir und meinen Mitarbeitern nichts, wenn ich aus lauter Nächstenliebe heraus therapiere und dabei die betriebswirtschaftliche Seite vernachlässige. Wenn ich pleite gehe, kann ich auch nicht mehr therapieren“.

Der 42jährige machte sich also daran, seine Ziele zu definieren und festzulegen und stellte drei Jahre später fest: „Wahnsinn, 98 Prozent meiner gesteckten Ziele habe ich erreicht.“ Die Euphorie war riesig, die Motivation auch. Ideen und Ziele hatte der Praxischef reichlich – allein, es fehlte an „dem neutralen Blick von außen“, erklärt Probst. Deswegen nahm er die eins zu eins buchner Beratung in Anspruch. Gemeinsam mit seinem Berater optimierte er Zeittaktung der Praxis, Terminvergabe und Praxisorganisation. Zudem widmete er sich der Verkaufsschulung seiner Mitarbeiter. Dort stieß er zunächst auf Skepsis: „Für Physiotherapeuten ist das Wort „Verkaufen“ ein Unwort“, weiß er, „ich habe meinen Mitarbeitern die betriebswirtschaftliche Grundlage der Praxis offengelegt und ihnen erklärt, dass es auch um ihre Arbeitsplätze geht. Das hat geholfen.“

„Wir haben einen Schulungszyklus als Team durchlaufen, in dem uns erklärt wurde, wie sich die Praxiskosten zusammensetzen. Mir ist der Wert meiner Arbeit bewusst geworden und ich spreche heute meine Patienten anders an und berate sie bezüglich sinnvoller Angebote.“

O-Ton Mitarbeiterin Heike Zieglermeier, Physiotherapeutin seit 24 Jahren



Heute, neun Jahre später, möchte der Physiotherapeut nicht mehr auf die regelmäßige Beratung verzichten. Inzwischen arbeiten bei ihm 11 Mitarbeiter, er hat sich auf die Behandlung von Skoliose spezialisiert, gibt Seminare und ist Präsident des „Physionetz Regensburg“. Neben all dem findet er trotzdem noch genug Zeit, um seine große Leidenschaft, die Musik, auszuüben. „Zeit für das Privatleben zu haben, ist auch eine Sache, die ich im Coaching gelernt habe“. Eine der wichtigsten Erkenntnisse war für ihn, dass er selbst herausfinden muss, was er als Praxischef, als Therapeut und als private Person eigentlich will. Wenn man das weiß, dann kann man die meiste Zeit des Tages Dinge tun, die einem Spaß machen.



### Sofort-Tipp

Machen Sie es wie Martin Probst und schaffen Sie mehr Freiraum für Therapie. Profitieren Sie von unserem fundierten Marketing und betriebswirtschaftlichen Know-how für das Gesundheits- und Sozialwesen und optimieren ihre Praxisabläufe. Lernen Sie und Ihre Mitarbeiter die Praxis und die Organisation mit „betriebswirtschaftlichen“ Blick zu sehen. Melden Sie sich noch heute zu einem kostenlosen Quickcheck bei unseren Beratern unter der Nummer **04307 8119-800** oder [www.buchner-consulting.de](http://www.buchner-consulting.de) an.

### Im Gespräch



**Praxisinhaber Martin Probst beantwortet unsere Fragen**

**Herr Probst, seit wann lassen Sie sich von buchner beraten?**

Das Seminar „Praxis

Power“ war mein Einstieg. Dann kamen zahlreiche Beratungen in Gruppenseminaren von Anfang an. Das Einzelcoaching habe ich dann mit dem kostenlosen Quickcheck 2007 auf der Messe in Düsseldorf begonnen.

**Warum lassen Sie sich über einen so langen Zeitraum immer wieder beraten?**

Für mich ist der „kontinuierliche Verbesserungsprozess“ das Stichwort. Mir ist aufgefallen, dass sich eine Wiederholung immer lohnt. Gerade jetzt, wo ich in der Erwachsenenbildung fachspezifische Seminare gebe, werde ich in dieser Meinung immer wieder bestätigt. Zudem unterliegen Markt, Angebot und natürlich Nachfrage einem ständigen Wandel. Ganz zu schweigen von der Arbeitsmarktlage und der Politik. Deshalb muss ich zeitnah agieren und kreativ sein. Das macht richtig Spaß.

**Was hat Ihnen die buchner Beratung gebracht?**

Zufriedenheit und Spaß am „TUN“. Außerdem betriebswirtschaftlicher Erfolg, Sicherheit, Überblick über die Zahlen, Freude an Sprache, freudiger Umgang mit Mitarbeitern, Führungsstil nach meinem Geschmack mit gegenseitiger Wertschätzung.

### Zeit für sinnvolle Dinge

Buchen Sie im 2. Halbjahr ein Seminar Ihrer Wahl und sparen Sie bei der Anmeldung des zweiten Teilnehmers 50%!

Jetzt anrufen 04307 8119-800 und mit Ihrem persönlichen Code 0809 sparen.



**Ihr Spar-Seminar**

Sparen Sie bis zu **50%** bei unseren Seminaren!

### Bessere Verständigung in Ihrer Praxis



Mehrsprachige Formulare zum kostenlosen Download unter [www.buchner-shop.de](http://www.buchner-shop.de).

### Jetzt abonnieren

**up - unternehmen praxis zum reduzierten Abo-Preis**

Abonnieren Sie **up - unternehmen praxis** ab der nächsten Ausgabe zum reduzierten Abo-Preis von 12,- €. Der Preis versteht sich inkl. 7 % MwSt. und Versandkosten und wird jeweils für zwölf Monate im Voraus berechnet (Jahresbetrag: 144,- €). Jetzt Vorteil sichern und abonnieren unter [www.up-aktuell.de](http://www.up-aktuell.de)