



Foto: iStock.com/AndreyPopov

Der Fachkräftemangel in Ihrer eigenen Physiotherapie-Praxis bleibt bestehen, wenn Sie so weitermachen wie bisher!

Von Ralf Jentzen

Viele Physiotherapie-Praxisinhaber haben in ihrem Verhalten, Mitarbeiter für ihre Praxis zu gewinnen, nichts geändert. Die übliche Vorgehensweise ist: Ein Physiotherapeut oder eine Physiotherapeutin kündigt – Man schaltet eine Anzeige in den einschlägigen Portalen und/oder Zeitungen und Zeitschriften – Man wartet, bis sich jemand meldet. Das wars!

Dieses Verhalten geht davon aus, dass auf dem Mitarbeitermarkt alles immer noch so ist, wie es immer schon war. Eine fatale Fehleinschätzung, die große wirtschaftliche Schäden für die betroffene Praxis mit sich bringen kann. Die Situation hat sich vollkommen auf den Kopf gestellt. Eine neue Strategie ist notwendig, um auch in Zukunft noch zu jeder Zeit genügend Mitarbeiter in der Praxis zu haben.

Laut den Angaben der Agentur für Arbeit dauert es durchschnittlich über 150! Tage, bis die Stelle eines Physiotherapeuten oder einer Physiotherapeutin neu besetzt werden kann. Eine neuere Studie der Hochschule Fresenius geht sogar davon aus, dass für alle Therapieberufe die durchschnittliche Vakanz-Zeit bei 250 Tagen liegt! Hintergrund dieser Ergebnisse ist, dass bei weitem nicht alle Physiotherapie-Praxen ihre offenen Stellen bei der Agentur für Arbeit melden und diese bei deren Statistik nicht berücksichtigt sind. Für einige Physiotherapiepraxen hat sich der durch offene Stellen wegfallende Umsatz und Gewinn schon als existenzgefährdend herausgestellt. Was ist die Lösung?

Sie brauchen ein strategisches System, mit dem Sie dafür sorgen, dass Sie stets eine geplante Anzahl an Physiotherapeuten in Ihrer Praxis haben, die Ihre wirtschaftlichen Ziele absichern. Das dazu notwendige Vorgehen ist natürlich sehr komplex und betrifft, außer der Gestaltung und Platzierung der Stellenausschreibung, viele Bereiche Ihrer Praxis. Betroffen sind unter anderem:

• Ihr Lohnsystem

Sind Sie in der Lage, neue Mitarbeiter marktgerecht zu bezahlen oder würden Sie das Lohngefüge Ihres derzeitigen Teams sprengen, wenn Sie einem neuen Mitarbeiter mehr bezahlen müssen als Ihren langjährig treuen Mitarbeitern?

• Ihr Corporate Design

Erscheinen Sie mit Ihren Anzeigen auch in der visuellen Darstellung generell als attraktiv und lohnenswert für eine Kontaktaufnahme? Bedenken Sie, dass Sie im Wettbewerb zu anderen Praxen stehen! Die Kandidaten können sich aussuchen, wohin sie gehen. Viele Bewerbungen kommen erst gar nicht bei Ihnen an, weil Ihre Konkurrenz da viel besser und professioneller aufgestellt ist!

• **Ihr Internetauftritt**

Machern Sie sich nichts vor! Der erste Eindruck von Ihrer Praxis und davon, ob es sich lohnt Kontakt mit Ihnen aufzunehmen, ist bei den meisten Interessenten für eine neue Stelle in der Physiotherapie Ihre Website. Sind Sie hier modern aufgestellt? Findet ein Interessent hier genügend Gründe, sich bei Ihnen zu bewerben? Noch grundlegender: Haben Sie die Stellenausschreibung auf Ihrer Website platziert?

• **Das Bewerbungsgespräch**

Freuen Sie sich, wenn eine Bewerbung in Ihr Haus flattert! Das ist jedoch nur die halbe Miete. Jetzt kommt es auf das Bewerbungsgespräch an. Da ist es entscheidend, wie Sie die Stelle „verkaufen“. Es kommt auf Ihre kommunikativen Fähigkeiten, auf Ihre detaillierte Vorbereitung, auf genügend Zeit und die Gestaltung des Umfeldes an.

• **Mitarbeiterführungsfähigkeiten**

Was nutzt Ihnen ein mit viel Aufwand gewonnener neuer Physiotherapeut, wenn er nach kurzer Zeit Ihre Praxis wieder verlässt, weil er sich nicht wohlfühlt? Heutzutage kommt es mehr denn je darauf an, dass Sie Ihre Mitarbeiter bewusst und professionell führen. Ziel ist es ja, dass jeder Ihrer Physiotherapeuten morgens gerne zu Ihrer Praxis kommt und sich trotz eines anstrengenden Arbeitstages mit Ihrer Praxis und mit Ihrem Praxisleitbild identifiziert.

• **Mitarbeiterbindungsstrategie**

In einem von Fachkräftemangel geprägten Markt haben Sie viele Konkurrenten, die in Ihrem Einzugsgebiet nach neuen Physiotherapeuten suchen. Das Verhalten wird dabei immer offensiver. Gehen Sie einfach davon aus, dass Ihre Mitarbeiter so manches mal von einer offenen Stelle erfahren, die in Ihrem Einzugsgebiet angeboten wird. Teilweise werden sie sogar direkt darauf angesprochen, ob sie nicht die Stelle wechseln möchten. Was tun Sie, damit ihre Mitarbeiter bei Ihnen bleiben? Welche Vorteile hat ein Physiotherapeut, wenn er bei Ihnen arbeitet und nicht bei der Konkurrenz?

Beim Thema Fachkräftemangel kommt es aus der Sicht des Praxisinhabers in erster Linie darauf an, den Fachkräftemangel in der eigenen Praxis zu vermeiden. Dazu stehen Ihnen viele Instrumente zur Verfügung, die allerdings gut aufeinander abgestimmt werden müssen, um ihre volle Kraft zu entfalten. Wenn Sie in den nächsten Jahren den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis stabilisieren oder ausbauen möchten, müssen Sie eine ausgefeilte Strategie entwickeln, die sowohl die Mitarbeiterrekrutierung als auch die Mitarbeiterbindung beinhaltet. Ansonsten werden Ihnen die Praxen, die eine solche Strategie schon haben, Ihre leistungsfähigsten Mitarbeiter abjagen und damit in manchen Fällen sogar Ihre Existenz gefährden. Lassen Sie es nicht so weit kommen!



Zur Person:

Ralf Jentzen

ist Sportwissenschaftler, seit 1999 Inhaber der Unternehmensberatung für Physiotherapiepraxen, Coactiv Consulting – Ralf Jentzen, Internationaler

Gastdozent an der Zuyd University of Applied Science Heerlen (NL) im Studiengang Physiotherapie, Betriebswirtschaftlicher Beirat des VDB-PHYSIOTHERAPIE-VERBANDES, und Referent für betriebswirtschaftliche Themen auf den Branchenmessen MEDICA, TheraPro, therapie Leipzig, FIBO und Gutachter und Experte für Gründungskonzepte und Wachstumskonzepte von Gesundheitsdienstleistungsunternehmen der IHK Aachen. Er hat in den letzten 17 Jahren über 600 Beratungsprojekte in der Physiotherapie erfolgreich durchgeführt und unzählige Seminare zu betriebswirtschaftlichen Themen gehalten.

Sein Wohnort und Unternehmensstandort ist Alsdorf bei Aachen.

Kontakt: www.coactiv.de

Gesundheits- und Rehasport im Verein

www.rehasport-online.de

Beratung und Services für

- ▶ Alten- & Pflegeeinrichtungen
- ▶ Physiotherapie & Fitness
- ▶ Sportvereine
- ▶ Schwimmbäder
- ▶ Kliniken...



Jetzt
Rehasport
anbieten!

auch ohne eigenen Verein

Kontakt

Max-Eyth-Str. 13

70771 Leinfelden-Echterdingen

Tel: 0711 758 57 78-10

Mail: info@rehasport-im-verein.de

Web: www.rehasport-online.de