



## Den Wettbewerb im Blick

# Rekrutierungserfolg durch Konkurrenzbeobachtung

Die Dynamik des Mitarbeitermarkts für Physiotherapeuten hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Als Praxisinhaber ist es unerlässlich zu realisieren: Der Wettbewerb zwischen verschiedenen Praxen konzentriert sich auf die Gewinnung von qualifizierten Therapeuten, die zur Praxiskultur und Praxisausrichtung passen.

Um talentierte Kräfte anzuziehen und langfristig zu binden, ist es von unschätzbarem Wert, nicht nur die internen Abläufe zu optimieren, sondern auch die Rekrutierungsstrategien der Konkurrenz unter die Lupe zu nehmen.

Denn durch genaue Maßnahmenanalyse der Mitbewerber können Sie wertvolle Erkenntnisse über Ihre individuelle Wettbewerbssituation gewinnen, um die eigene Rekrutierungsstrategie zu verfeinern und die benötigten Ressourcen zum Bestehen im Wettbewerb einzuschätzen und sich im Wettbewerb zu behaupten.

### **Auswahl der Wettbewerber für Ihre Analyse**

Bei der Bestimmung der Mitbewerber sollten Sie sich auf Therapieeinrichtungen konzentrieren, die vergleichbare Dienstleistungen anbieten und in ähnlicher Größenordnung an Ihrem Standort agieren. Es empfiehlt sich, gezielt auch die im erweiterten regionalen Einzugsgebiet in den Fokus zu nehmen. Ziel ist es, Erkenntnisse zu gewinnen, die unmittelbar auf Ihre eigene Situation anzuwenden sind und praxisrelevanten Nutzen bringen.

### **Wo Ihre Wettbewerber fischen: Rekrutierungskanäle im Fokus**

Für die Sichtbarkeit von Jobangeboten spielen sowohl Online- als auch immer noch Offline-Rekrutierungskanäle eine entscheidende Rolle. Beobachten Sie,

wo und wie andere Therapieeinrichtungen ihre Stellenausschreibungen veröffentlichen.

Dies kann auf Jobbörsen, spezialisierten Physiotherapie-Plattformen, der Unternehmenswebsite, in sozialen Medien oder an Berufsfachschulen geschehen. Wenn Sie diese Kanäle identifizieren, erhalten Sie wertvolle Einblicke in die Reichweite Ihrer Mitbewerber. Gleichzeitig können Sie gezielt Ihre eigene Präsenz ausrichten, um die passenden und besten Therapeuten für Ihre Praxis anzuziehen.

### **Entschlüsseln Sie die Stellenausschreibungen**

Die Stelleninserate der Mitbewerber sind wahre Schatzkisten, wenn es darum geht, Anforderungsprofil, gesuchte Fähigkeiten und Qualifikationen für verschiedene Positionen zu verstehen.

Eine Analyse hilft Ihnen, die Erwartungen des Arbeitsmarkts zu durchschauen. So erhalten Sie wertvolle Einblicke, um Ihre eigenen Anforderungen präziser zu formulieren und Bewerbungen zu erhalten, die gezielt ins Schwarze treffen.

### **Ein Blick hinter die Kulissen: Unternehmenskultur und Vorteile**

Die Kultur und die Benefits eines Unternehmens spielen eine zentrale Rolle, um hochqualifizierte Bewerber anzuziehen und langfristig zu binden.

Daher lohnt es sich zu untersuchen, welche Unternehmenskultur und Vorteile Ihre Wettbewerber potenziellen Mitarbeitern anbieten. Das ermöglicht es Ihnen, die eigenen Stärken und Schwächen in puncto Arbeitskultur und -attraktivität zu erkennen und gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen, um als attraktiver Arbeitgeber zu punkten.

### **Setzen Sie auf Feedback**

Die Ansichten und Erlebnisse Ihrer Mitarbeiter können von unschätz-



barem Wert sein, um tiefe Einblicke in die Rekrutierungsstrategien Ihrer Mitbewerber zu erhalten.

Motivieren Sie Ihr Team, ihre Rekrutierungserfahrungen bei anderen Arbeitgebern mit Ihnen zu teilen. Dies ermöglicht es Ihnen, die Vorgehensweisen Ihrer Wettbewerber zu verstehen, und Sie sammeln mögliche Inspirationen für Ihre eigene Strategie.

### **Schärfen Sie Ihre Rekrutierungstaktik**

Die aus der Analyse der Rekrutierungsmaßnahmen Ihrer Konkurrenten erhaltenen Informationen liefern eine wertvolle Basis zur Verfeinerung der eigenen Rekrutierungsstrategie.

Finden Sie die Kanäle, in denen Sie präsent sein müssen, weil die Konkurrenz dort ist, und identifizieren Sie jene Bereiche, in denen Sie sich von anderen abheben können – sei es durch herausragende Benefits, eine einzigartige Unternehmenskultur oder gezielte Weiterbildungsangebote.

Mit diesen Einsichten überarbeiten Sie Stellenausschreibungen und Ihre

gesamte Rekrutierungstaktik, um sich als begehrter Arbeitgeber in der Physiotherapie-Branche an den passenden Stellen zu positionieren.

### **Gestärkt im Wettbewerb um Talente**

In einer Zeit, in der der Wettbewerb um qualifizierte Therapeuten intensiver ist denn je, ist eine Analyse der Rekrutierungsmaßnahmen Ihrer Mitbewerber von essenzieller Bedeutung. Sie verleiht Ihnen den entscheidenden Vorteil, um in diesem Wettbewerb erfolgreich zu bestehen.

Indem Sie all dies unter die Lupe nehmen, schaffen Sie sich Klarheit über die aktuelle Lage im Markt und gewinnen wertvolle Impulse, Ihre eigene Strategie zu optimieren.

Mit dieser gezielten Herangehensweise positionieren Sie sich als attraktiver Arbeitgeber. Sie legen auch den Grundstein für eine langfristig erfolgreiche Mitarbeitergewinnung und -bindung in Ihrer Physiotherapiepraxis.

Ralf Jentzen

#### **Autor**

Ralf Jentzen, Sportwissenschaftler und Gründer von Coactiv Consulting, hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Beratung von Physiotherapie-Praxen. Mit 700+ erfolgreichen Projekten hat sich Coactiv Consulting darauf spezialisiert, Praxisinhaber auf dem Weg zum unternehmerischen Erfolg zu begleiten und zu stärken. Mehr Infos und Kontakt: [www.coactiv.de](http://www.coactiv.de).

