

## Best Practice Medical Fitness

# Mit einem Hecht zurück in den Karpfenteich



Rene Hecht, der Geschäftsführer der Physio Company (links), Andreas Benecke, Inhaber der Physio Company

**Achterbahnfahrt von der Progression in die Wachstumskrise und wieder zurück: Aus einer kleinen Physiotherapiepraxis in Berlin Tegel wurde binnen kurzer Zeit die prächtige Physio Company. Es folgte die Wachstumskrise – und schließlich der Hechtsprung hinaus aus dem Gemischtwaren-Angebot. Thomas Kotsch erzählt die Geschichte der Physio Company.**

Um Ihnen das Thema meines Artikels vorzustellen, möchte ich ein Stück zurück in die Vergangenheit reisen. Wir schreiben das Jahr 2003. Immer in ungeraden Jahren ist Therapiemesse in Leipzig und ich lerne drei ehemalige Spitzensportler kennen. Zwei davon sind Physiotherapeuten, die sich darauf vorbereiten, gemeinsam eine Praxis für Physiotherapie in Berlin Tegel zu eröffnen. Alle drei sind um die zwei Meter groß, aber dazu später mehr ...

### Back to Work & Back to Training

Nach einem halben Jahr gemeinsamer konzeptioneller Arbeit steht die Praxis und wird eröffnet. Unter den Gästen sind auch Spitzensportler wie zum Beispiel Lars Riedel, Olympiasieger im Diskuswerfen, und viele Sportler im Therapeutenteam.

Was prägt die Praxis? Zielorientiertes Arbeiten, Leistungsbereitschaft und vor allem aktives Arbeiten, also schnelles Überleiten aus der passiven in die aktive Therapie. Der Fokus lässt

sich mit der Formel 'Back to Work' und 'Back to Training' beschreiben.

### Progression der Physio Company

In den darauf folgenden Jahren entwickelt sich die „Physio Company“. Diesen Namen finde ich nach wie vor einzigartig, eben passend zu einem prächtigen Hecht im Karpfenteich. Räume werden erweitert, neue dazu gemietet, viele neue Therapeuten werden angestellt, Teamleitungen bestimmt, Konzepte ausgedehnt, neue Ideen wie Reha-Sport und medizinische Fitness werden aufgenommen und erfolgreich umgesetzt sowie Geräteserien erweitert. Spitzensportler, ja ganze Mannschaften aus dem Leistungssport wie die Füchse Berlin, Tennis Borussia Berlin und die Handballer aus Oranienburg, werden hier rund um die Uhr betreut.

### Es folgt die Wachstumskrise

Sie gehen wahrscheinlich schon, wohin das führen kann – in eine so genannte Wachstumskrise. Zu schnell zu erfolg-

reich, doch dann fehlen Führung, Fokussierung und Wiedererkennung. Aber auch Marktbeobachtung, das Pflegen von Kontakten, Marketing und Marktkommunikation sowie betriebswirtschaftliche Präzision etc. kommen zu kurz.

Weil Spitzensportler auch immer mal verletzt sind, aber trotzdem davon überzeugt, dass der Saisonhöhepunkt dadurch nicht gefährdet, bzw. das betriebswirtschaftliche Ergebnis und sie schnell wieder zurück finden in die Erfolgsspur, sehen die Inhaber die entstandene Situation als eine (größere) Herausforderung und nicht als Problem.

### Zeit für den Relaunch

Doch es ist höchste Zeit für einen Relaunch. Hierfür stellen sich die Inhaber der Physio Company folgende Fragen:

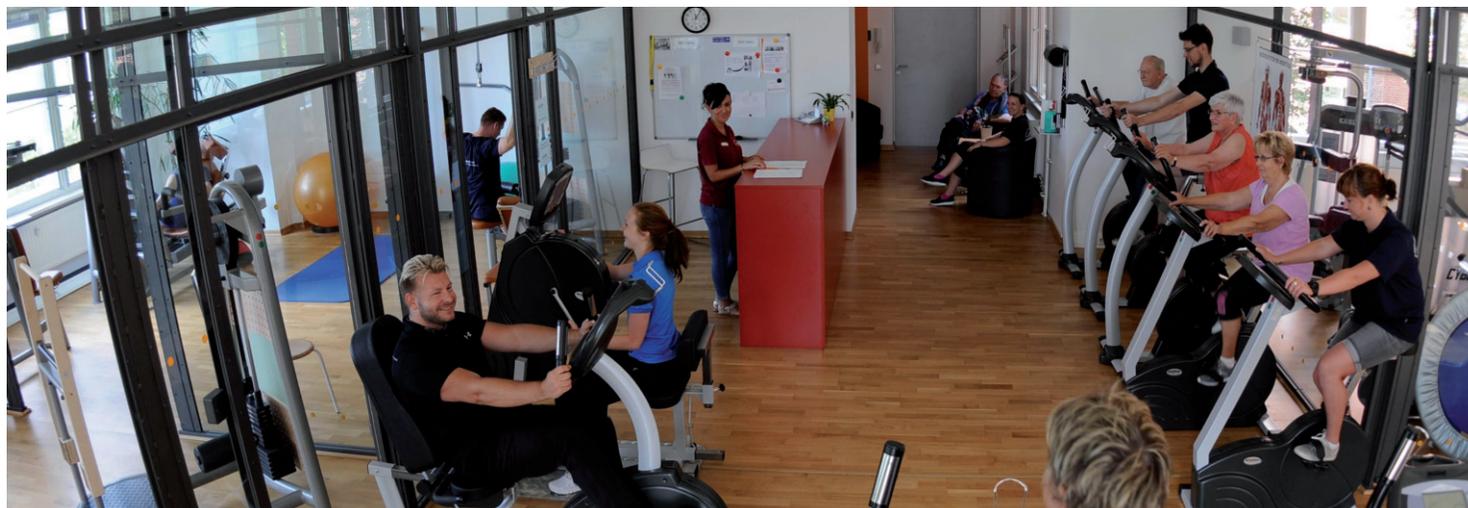
1. Was sind unsere Kernkompetenzen, unsere Positionierung?
2. Woher kommen unsere Patienten und Interessenten?
3. Wie machen wir diese zu Kunden?



#### Thomas Kotsch

Der Sportbiologe Thomas Kotsch managt seit 1998 deutschlandweit erfolgreich Erweiterungen und Neugründungen in beiden Gesundheitsmärkten. Sie erreichen ihn unter +49 (0) 171 2817195 oder unter tkotsch@aconweb.de und thomas.kotsch@lmt.eu. Hier erhalten Sie einmal im Monat wichtige Informationen und Best Practice Beispiele.

[www.aconweb.de](http://www.aconweb.de)



4. Wie sieht unser Leistungskatalog, unsere Leistungserbringung aus?
5. Wie steht es um unser Personal, um Management und Führung?
6. Sind unser Marketing und unsere Marktkommunikation noch zeitgemäß?
7. Werden wir von der richtigen IT und der richtigen Bank unterstützt?

### Der Hechtsprung

Und da kommt er ins Spiel, der Hecht! Gemeint ist Rene Hecht, ehemals bester Hallenvolleyballer Deutschlands (1991) und Rekordnationalspieler, seit 2015 neuer Geschäftsführer der Physio Company. Wahrscheinlich muss ich nicht erwähnen, dass er ein ziemlich langer Hecht ist – mit 2,09 m überragt er sogar den Inhaber und ehemaligen Diskuswerfer Andreas Benecke um einige Zentimeter.

Viel wichtiger ist jedoch die Tatsache, dass der Fokus wieder zurück ist! Gemeint ist die Fokussierung auf:

- perfekte Qualität in der Betreuung,
- ein perfektes Umfeld für die Mitarbeiter,
- eine straffe Unternehmensorganisation,
- Kernkompetenzen

### Gemischtwarenladen

Doch mit der Rezeptleistung „Krankengymnastik am Gerät – KGG“ kommt ab Jahrtausendwende in vielen Praxen automatisch ein Raum für medizinische Trainingstherapie dazu. Man könnte auch erweitert sagen, für medizinische Fitness, für Selbstzahler-Leistungen usw. Da in vielen therapeutischen Einrichtungen aber gar keine Rezepte für KGG ankommen, weil sie das Budget des Arztes übersteigen und da die meisten Therapeuten nicht viele Mitgliedschaften für medizinische Fitness verkaufen können oder wollen, sucht man sein Heil im Reha-Sport.

So entsteht dann aber irgendetwas, eine Art Gemischtwarenladen, in dem sich Patienten, Privatpatienten, Selbstzahler und die Therapeuten nicht richtig wohl fühlen!

### Physio Company 2.0

Die Physio Company 2.0 setzt heute alles daran, dass der Fokus auf der Lösung der gesundheitlichen Probleme der Patienten liegt. Alle zur Verfügung stehenden Mittel, Methoden und Spezialisten der passiven und aktiven Therapie werden dafür eingesetzt.

Will ein Patient nach dem akuten Genesungsprozess weiter in der Einrichtung bleiben, dann stehen ihm Tür und Tor offen. Wichtig sind den Geschäftsführern Andreas Benecke und Rene Hecht zwei Dinge:

1. Der Patient hat die (Eigen-)Kompetenz erlangt, für seine Gesundheit selbst zu sorgen.
2. Der Patient hat Spaß an Bewegung und Gesundheit.



Mit dem ‚Hecht‘ kam die klare Struktur zurück. Und neben den Patienten freuen sich auch die Therapeuten wieder auf ihre Physio Company, ein immens wichtiger Punkt, den Rene Hecht erreicht hat.

Das Konzept der „neuen“ Physio Company geht auf. Und wie steht es bei Ihnen?

*Thomas Kotsch*



### Infos & Kontakt

#### Steckbrief: Physio Company GmbH

##### Unternehmer:

Andreas Benecke – Kaufmann  
Beatrice Benecke – Physiotherapeutin  
Hobbys: Sport, Familie und Freunde,  
Reisen, Kultur, (Autos)

##### Unternehmen

Mitarbeiter: ca. 60  
5 Standorte, Hauptstandort  
Berlin-Tegel  
ca. 3.300 m<sup>2</sup> Fläche für Therapie- und  
Training

[www.physio-company.de](http://www.physio-company.de)