

Was für eine „meisterleistung“ in Stuttgart



Thomas Kotsch berichtet von einer Physiotherapiepraxis, die er als ‚Referenzeinrichtung‘ lobt und dabei beispielsweise bewusst auf einen Wartebereich verzichtet. Dort ist man voll vom eigenen Konzept überzeugt und lässt sich dazu auch sehr hochkarätig beraten.

Ein wenig Zeit ist schon vergangen, seit ich meine heutige Referenz das letzte Mal besucht habe, aber ich kann mich noch genau erinnern: Stuttgart Innenstadt, klangvoller Namen ‚meisterleistung‘ (und auch ein wenig eine Benchmark für eigene und Patientenansprüche, oder) und an einen von drei Chefs, den ich schon eine ganze Weile kenne, den Präventions-Therapeuten und Rehabilitationswissenschaftler Achim Schöbinger.

Wir treffen uns im Büro der Firmengruppe, weil die meisterleistung GmbH nicht nur Physiotherapie und Gesundheitszentrum kann, sondern auch Betriebliches Gesundheitsma-

nagement (BGM) und Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF). Dieser Bereich ist die ‚Keimzelle‘ des Unternehmens, das von honorigen Professoren und agilen Wissenschaftlern gegründet wurde und mit einem riesen Team deutschlandweit aktiv ist.

Wissenschaftlicher Beirat sorgt für Know-how

Die Referenzen lesen sich wie das ‚who is who‘ der Wirtschaft und des Gesundheitswesens, sehr beeindruckend. Und das kann ich gleich ausdehnen auf die weitere Geschäftsleitung und Gründer der meisterleistung, Steffen Kramer (CEO Personal) und Christian Bauer (CEO

Marketing) überzeugen durch einen sympathischen und kompetenten Auftritt von Anfang an.

In der Firmenzentrale gibt es nicht nur feinsten italienischen Kaffee aus dem Siebträger, sondern auch gerade ein Fotoshooting für neue Broschüren und den Internetauftritt. Auch entstand gerade ein neuer Imageclip für das Unternehmen.

Top Lage

Nach einem Businesslunch ging es dann aber gemeinsam mit Achim in die Physiopraxis in der Marienstr. 24, unweit entfernt von der bekannten Königsstraße in der Stuttgarter

Innenstadt. Der Zugang erscheint einem wie die erste Trainingseinheit, toller Altbau und dann ein hervorragender erster Eindruck beim Betreten der Praxis.

Hochwertiges Interieur, feinste Gerätschaften von Stolzenberg (black line) und ein überaus sortierter und aufgeräumter Rezeptionsbereich – alles vorhanden, aber halt: wo ist der Wartebereich? ‚Den gibt es bei uns nicht...‘ sagt Achim und meint es ernst, wenn er ergänzt, ‚...die Patienten können ihre Zeit besser nutzen und schon ersten Kontakt mit unserer passiven und aktiven Therapie aufnehmen – genauso, wie mit unserem Konzept.‘

Aktives Kennenlernen statt Wartebereich

Nicht nur originell, sondern auch sehr sinnvoll denke ich und schon sind wir bei den Schlüsselementen des Konzepts der ‚meisterleistung physiotherapie + training‘:

- »»» Kein Wartebereich, sondern aktives Kennenlernen der Praxis
- »»» Betreuung der Patienten auch nach der Behandlung mit analogen und digitalen Formaten
- »»» Offerieren eines Behandlungsvertrages immer über die klassische ‚20-Minuten-Behandlung‘ hinaus
- »»» Wertigkeit der eigenen Leistung als positiver Selbstwert der Praxis und des Teams
- »»» Hochwertige Ärztekooperationen
- »»» Vollausslastung in zwei Schichten von 7 - 22 Uhr
- »»» Klare Struktur in den ‚Privatpreisen‘ – wir bepreisen eine Leistung und nicht die Mitgliedschaft in einer Krankenkasse

Oh ja, da waren und sind viele klare und nachvollziehbare Statements dabei, die ich auch noch nicht alle auf dem Schirm hatte, eben eine Meisterleistung von Achim und seinem Team!

Apropos, das Team besteht aus 100% aktivitätsliebenden Therapeuten und natürlich auch Therapeutinnen, die schon im Bewerbungsprozess auf das klare Konzept der Geschäftsleitung gebrieft werden. Und so kommt man dann auch in einem gemeinsamen Workshop auf ein Leistungsverzeichnis, wo die Preise höher sind, als sie die Geschäftsleitung vorgesehen hat, eine sehr gute Variante, das Team von Anfang an ‚hinter‘ die Preise zu bringen, denn wie Augustinus vor ganz vielen Jahren schon sagte: ‚Du kannst nur das in anderen entzünden, was selber in dir brennt.‘

Eine wahre Referenzeinrichtung

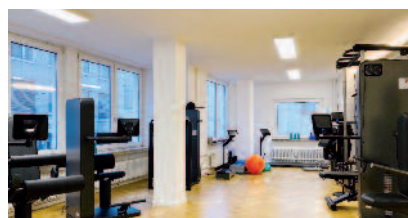
Eine glänzende persönliche Betreuung eines jungen und erfahrenen Teams in der Physiotherapie, gepaart mit kompetenter Begleitung in der

digitalisierten Trainingstherapie (von Stolzenberg und YOLii), bis hin zu weiterführenden Angeboten in der Gesundheitsbegleitung der Klienten mittels Vorträgen, Ernährungsberatung etc. in digitaler und analoger Form, lassen die ‚meisterleistung physiotherapie + training‘ zu einer wahren Referenzeinrichtung wachsen.

Ich freue mich auf weitere Standorte, Einrichtungen und Kontakte mit dem Team und bedanke mich herzlich für den Besuch lieber Achim - Dein und euer Physio- und FitnessKotsch® Thomas.

Steckbrief der „meisterleistung GmbH“

- 20+ Jahre Erfahrung
 - Expertise BGM und BGF
 - Expertise Physiotherapie und Gesundheitszentrum
 - Wissenschaftlicher Beirat
 - internationale Experten
 - Standorte in Stuttgart, München, Hamburg, Karlsruhe, Berlin/ Potsdam, Allgäu
- www.meister-leistung.com
www.stuttgart-physio.com



Autor

Thomas Kotsch berät als „Der PhysioKotsch®“-Praxisinhaber und Therapeuten bei Erweiterungen der Physiopraxis um Trainingsgeräte deutschlandweit. Seit vielen Jahren ist er als Gutachter/Sachverständiger sowie Konzept- und Strategieberater im Gesundheitswesen (Klinik, Reha, Studios) tätig. Er ist Key Account Deutschland bei der Stolzenberg GmbH und Inhaber der aconcept GmbH Unternehmensberatung Potsdam.

