

<https://www.gehwol.de/News/Ein-Fall-fuer-die-Beratung-vor-Ort-Unterstuetzung-bei-der-Praxisplanung>

## Ein Fall für die Beratung vor Ort: Unterstützung bei der Praxisplanung

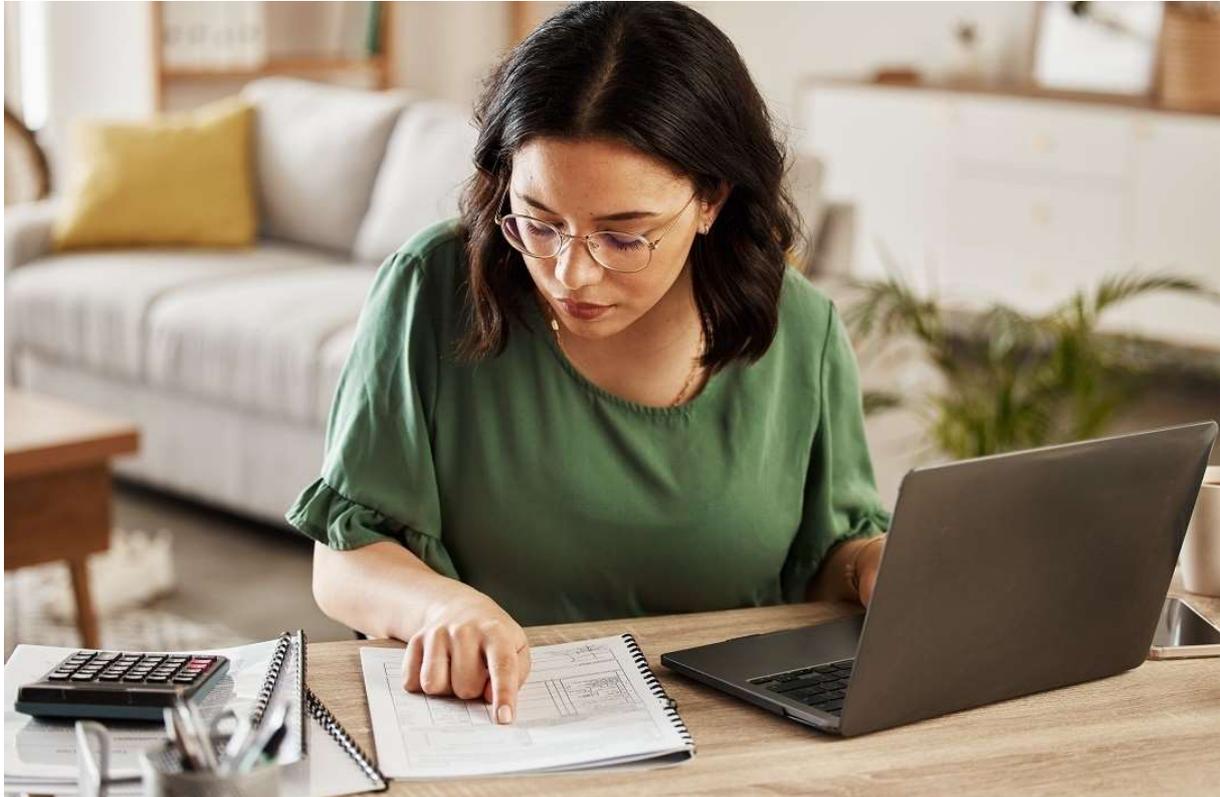


Bild: Malik/peopleimages.com | stock.adobe.com

Wenn das Wort "Praxisplanung" fällt, denken die meisten zuerst an Raumgestaltung und Einrichtungsplanung für die Gründung eines Betriebs, vielleicht auch an Finanzberatung bei größeren Investitionen.

Doch die Gründung einer Praxis gleicht in gewisser Weise der Geburt eines Kindes: Wochenlange Vorbereitungen und das Durchdenken aller möglichen Szenarien können einen kaum auf den Ernstfall vorbereiten. Und nach der Eröffnung beginnt erst das eigentliche Abenteuer! Wie beim Heranwachsen eines Kindes treten auch im laufenden Betrieb immer wieder Phasen auf, in denen eine externe Beratung wertvoll ist. Dies geschieht nicht nur, weil Probleme auftauchen, sondern um den "Organismus Praxis" in all seinen sich verändernden Anforderungen und Lebenszyklen zu begleiten.

### **Praxisplanung im laufenden Betrieb**

Ihre Praxis läuft erfolgreich – herzlichen Glückwunsch! Lehnen Sie sich zurück und genießen Sie es. Sie haben es sich nach der Aufbauphase verdient.

Gerade wenn keine akuten Krisen drohen, die finanziellen Kennzahlen stimmen und kein schnelles Wachstum angestrebt wird, kann es dennoch lohnenswert sein, in persönliche

Beratungsdienstleistungen zu investieren. Denn wer agiert, statt zu reagieren, bleibt entspannt und widerstandsfähig. Dies gilt insbesondere für Bereiche, in denen im laufenden Betrieb die Zeit für Reflexion und strategische Planung fehlt:

- **Finanzielle Sicherung des Erfolgs:** Regelmäßige Finanzberatungstermine verhindern Betriebsblindheit und minimieren persönliche Risiken.
- **Langfristige Anpassung der Strategie:** Mit den unterschiedlichen Lebensphasen ändern sich nicht nur Ihre eigenen Bedürfnisse, sondern auch die Ihrer Mitarbeiter. Um diesen vielfältigen Anforderungen gelassen gerecht zu werden, ist eine strategische Planung und Begleitung bei organisatorischen Umstellungsprozessen hilfreich, um alle Beteiligten mitzunehmen und Krisen zu vermeiden.
- **Mitarbeitermanagement:** Wichtig ist Personalakquise, -management, und Krisenbewältigung. Zufriedene Mitarbeiter fallen nicht einfach vom Himmel, genauso wie gute Führungskräfte. Wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen, lohnt sich die Investition in das Wachstum Ihres Personalwesens in allen Aspekten.

### **Budgetfreundliche Alternativen**

Wenn Sie sich keine professionelle Beratung leisten können oder möchten, stehen Ihnen dennoch kostengünstige Alternativen zur Verfügung:

- **Nutzen Sie kollegiale Netzwerke:** Fragen Sie Ihre KollegInnen nach ihren Erfahrungen. Selbst wenn die Lösung nicht eins zu eins passt, können Sie aus den Fehlern und Erfahrungen anderer lernen.
- **Stellen Sie in sozialen Netzwerken konkrete Fragen zu spezifischen Problemen:** Personen, die konkrete Fragen stellen, erhalten oft mehrere hilfreiche Vorschläge von Fachleuten, die bereits weiter fortgeschritten sind.
- **Nutzen Sie angrenzende Berufsgruppen zur Recherche:** Der Bereich der Podologie ist eine Nische. Daher schadet es nicht, auch nach verwandten Therapieberufen zu suchen, wenn Sie nach Fragen „googlen“. Insbesondere bei finanziellen und Personalfragen haben andere Therapiegruppen aufgrund ihrer größeren Organisationsstrukturen oft wertvolle Erfahrungen.
- **Holen Sie Rat oder Unterstützung von Patienten, Familie und Freunden ein:** Gesundheitsberufe haben den Vorteil, dass sie oft Zugang zu einem breiten Netzwerk haben. Innenarchitekten, Steuerberater, Betriebswirte, Werbetexter, IT-Spezialisten - oft ist die Lösung nur eine Frage entfernt. Wem eine direkte Zusammenarbeit zu eng ist, kann auch Empfehlungen im Kollegenkreis oder von Ihren Patienten einholen.

### **Fazit**

Wann ist eine professionelle Beratung vor Ort sinnvoll? Die Antwort ist einfach: Im Grunde immer, wenn Sie sich einen neutralen Beobachter leisten können!

Wir neigen dazu, Dinge aus einer verzerrten Perspektive wahrzunehmen, da wir nur unsere eigenen Ideen und Sichtweisen als Referenzpunkt haben. Beratung bietet nicht nur die Möglichkeit, eigene blinde Flecken zu erkennen, sondern auch die Gelegenheit, von

umfassendem Fachwissen zu profitieren und den Praxisbetrieb über sämtliche Lebensphasen hinweg strategisch zu begleiten.

### **Unsere Autorin**



Anja Stoffel

Physiotherapeutin und Podologin B.Sc. und sek. HP

Fachdozentin und Praxisanleiterin für Berufe im Gesundheitswesen, Karlstein

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

Kopfsachen für Fußmensenchen