

Hoyerswerda? Um Himmels Willen! Eine Reha-Klinik ausgerechnet dort, wo Häuser brennen und Ausländer gejagt werden? Wo die Leute wegziehen und die Plattenbauten abgerissen werden? Wo statt Schwarze Pumpe nur noch Pumpe ist?

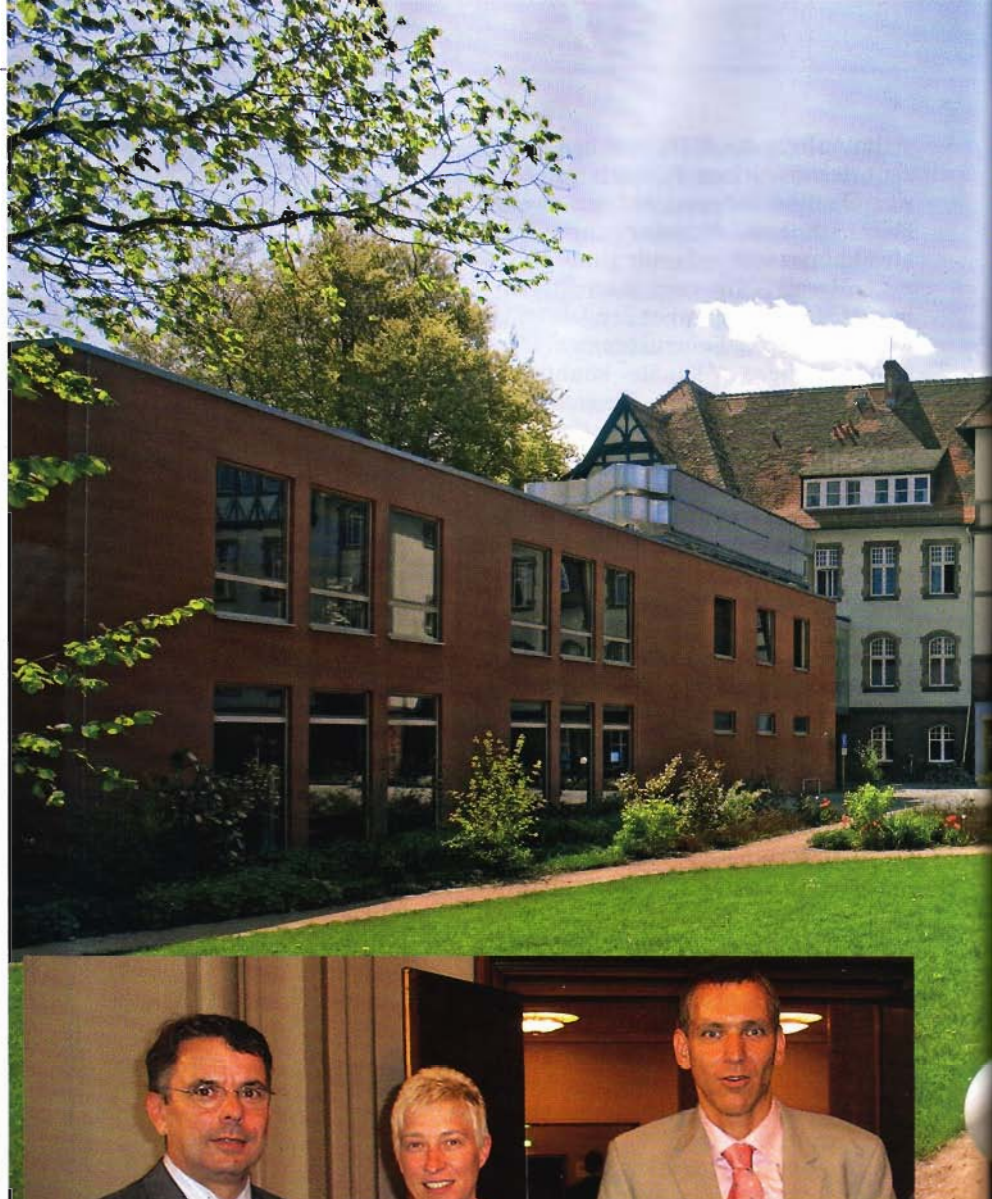
Christian und Annett Seifert aus dem Osten Berlins hätten sich Ohrensausen eingehandelt, wenn sie auf das gehört hätten, was wohlmeinende Freunde und Besserwisser ihnen vor zehn Jahren entgegen hielten. Damals, als sie sich entschlossen hatten, ihren Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Ausgerechnet in Hoyerswerda!

Doch der Sporttherapeut und die Betriebswirtschaftlerin hörten gar nicht lange hin. Zu sehr waren sie von ihrer Gründungsidee überzeugt, als dass sie sich von Kleingläubigen hätten ausbremsen lassen. Ihre Vision: Das ganze Spektrum von ambulanter Rehabilitation über Physio- und Ergotherapie, Logopädie, bis hin zum Gesundheitssport und Fitness unter einem Dach abarbeiten. Ihre Kalkulation: Nicht blind auf die Leistungen der Krankenkassen setzen, sondern Selbstzahlerangebote entwickeln, die in ihrer Differenziertheit und Qualität so topp sind, dass sie angenommen werden und sich herumsprechen.

Zusammen mit einem Kollegen eröffneten die Seiferts in der ehemaligen Chemie- und Kohlestadt in Südbrandenburg eine Physiotherapiepraxis – die Männer als Therapeuten, Frau Seifert am Empfang, für die Büroangelegenheiten. Der jetzt 41-jährige Christian Seifert kam nicht daher wie ein gelernter Manager, sondern eher wie der nette junge Mann von nebenan: ein sportlicher Typ, kommunikativ interessiert an anderen Menschen. Vom ersten Tag seiner unternehmerischen Tätigkeit an hieß sein Ziel: ein funktionierendes Gesundheitsunternehmen, das sein Heil nicht allein in den Finanzierungsflüssen der gesetzlichen Krankenkassen sucht, sondern Strukturen bildet, aus denen sich auch andere Quellen erschließen.

Bei den Leuten in Hoyerswerda kamen die Berliner gut an. Aber bald zeigte sich, dass ihre Reha-Geschäftsidee ein größeres Einzugsfeld vertragen konnte. Und so wechselten sie nach Cottbus – bei einvernehmlicher Trennung von ihrem Geschäftspartner – und gründeten die Firma neu.

Das war im Herbst 1998. In der Lausitz-Metropole eröffneten die Seiferts auf 870 Quadratmetern ihr raumgreifendes Rehasentrum. Fünf Therapeuten und eine Verwaltungskraft bildeten ihr Startteam. Ein Arzt war per Honorarvertrag in



REHA VITA GMBH

Erfolgsstory aus Cottbus

Annett und Christian Seifert erfüllten sich einen Traum. Ihre Klinik für Gesundheit und Sport ist eine Erfolgsstory privatwirtschaftlich betriebener Gesundheitswirtschaft. Wirtschaftsminister Ulrich Jungmanns (l.) ehrte das erfolgreiche Unternehmerehepaar im vergangenen Sommer mit der Verleihung des Qualitätspreises Berlin-Brandenburg.



die Rehabilitationsleistungen der Praxis eingebunden, zwei Kurse für Prävention wurden angeboten. Dennoch: »Unser Konzept war so überzeugend, dass sich gleich mehrere Banken um uns bemühten«, erinnert sich Christian Seifert.

Wesentlich für diesen Zuspruch war die jahrelange Erfahrung, die seine Frau zuvor als Mitarbeiterin einer großen Bank gesammelt hatte, wo sie Kunden aus dem mittelständischen Bereich beriet. Annett Seifert wusste, worauf es ankommt bei einer Firmengründung und worauf Kreditgeber Wert legen, hatte auch erlebt, woran es lag, wenn Existenzgründer scheiterten. Freimütig bekennt der Geschäftsführer heute, dass ohne die realitätsbezogenen wirtschaftlichen Rundumkenntnisse seiner Frau wohl kaum ein so erfolgreiches Jahrzehnt für die Firma zustande gekommen wäre.

Beim Umsatz erreichten die Klinikgründer im Jahr 1999 erst einmal 0,9 Millionen Euro. Acht Jahre später fällt die Bilanz viel respektabler aus. Der Umsatz kletterte 2006 auf drei Millionen Euro. 60

festangestellte Mitarbeiter und 15 zusätzliche Honorarkräfte bieten das ganze Spektrum an: von ambulanter Rehabilitation bis Physio- und Ergotherapie, von Logopädie bis zu Gesundheitssport und Fitness. Im Bereich Rehabilitation hat die Reha Vita mittlerweile alle Zulassungen der Krankenkassen, zur orthopädischen kam im Januar 2007 die ambulante neurologische Rehabilitation dazu. Drei Ärzte sind inzwischen fest angestellt. Die Zahl der Präventionskurse ist auf 140 angewachsen. Außerdem trainieren wöchentlich 320 Patienten in vielfältigen Reha-Sportgruppen. Der Fitnessbereich musste im ersten Halbjahr 2006 sogar einen Aufnahmestopp einlegen, da die Trainingsflächen nicht mehr ausreichten, um mehr als 350 Kunden gut zu betreuen.

Nichts geht in der Cottbusser Klinik ohne das Prinzip Weiterbildung. Ob Mitarbeiterführung und Mitarbeiterbeteiligung, Marketing, Qualitätsmanagement, Unternehmensrecht – wann immer eine zeitliche Lücke sich auftut, belegen



DIE REHA-KLINIK besitzt inzwischen für alle Arten der Rehabilitation Zulassungen der Krankenkassen.

Christian und Annett Seifert Wochenendveranstaltungen und Weiterbildungskurse, nehmen an Fachdiskussionen teil. Das Gelernte wird analysiert, an der eigenen Realität gemessen. Nicht immer bringt das Gehörte den erhofften Nutzen, auch weil die unternehmerische Realität, zumal im Osten, oft weit weg ist von den akademischen Auslassungen der Experten. Aber »irgendwas Nützliches ist immer mitzunehmen«, weiß der Geschäftsführer. »Und wenn es die Erkenntnis ist, dass wir manches dort Gehörte bereits seit einiger Zeit erfolgreich praktizieren und uns damit bestätigt fühlen.«

Auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist Weiterbildung Pflichtfach. Wer bei Reha Vita als Physiotherapeut, Masseur, Logopädin, Ergotherapeut, Sporttherapeut oder auch als Arzt eine Beschäftigung beginnt, muss wissen: Das Lernen hört nie auf. Jeden Mittwoch trifft sich das Team, und neben den aktuellen Mitarbeiterinformationen der Geschäftsführung steht jeweils ein Weiterbildungsthema auf dem Plan. »Hier doziert niemand oder hält langweilige Vorträge«, betont Seifert. »Es geht darum, dass jeder sich in einem ständigen aktiven Fluss der Qualifizierung befindet. Wer das nicht will, ist in der Regel nicht lange bei uns.« Allein im Jahre 2005 be-

fanden sich Mitarbeiter an 483 Tagen im Jahr in Fortbildungen. Die Firma hat dafür Kosten in Höhe von 35.000 Euro übernommen.

Reha Vita GmbH Cottbus – das ist eine doppelte Erfolgsstory geworden, denn sie gelang vor dem schwierigen Hintergrund immer neuer Verwerfungen in der deutschen Gesundheitspolitik. Zum Beispiel gelten seit 2000 neue Rahmenempfehlungen für die wohnortnahe Rehabilitation. Das hieß für die Anbieter: Höhere Ansprüche an die räumlichen Gegebenheiten, die Schaffung von Möglichkeiten für die Essensversorgung, Bereitstellung von Ruhe- und Seminarräumen für die Reha-Patienten, die nunmehr nicht nur zwei Stunden, sondern ganze Tage von morgens bis abends, und das über drei oder vier Wochen, in der Einrichtung verbringen würden. Und es war erforderlich, Ärzte fest anzustellen.

Die Seiferts überlegten: Sollten sie die Physiotherapiepraxis weiter betreiben wie bisher, ohne ambulante Rehabilitation, oder den nächsten Schritt gehen. Letzteres hieß auch, neue Räumlichkeiten zu suchen. Und dafür bot sich eine ideale Lösung. Nur einen Steinwurf von ihrer damaligen Wohnung entfernt lockte das Auguste-Stift, ein historischer Gebäudekomplex – mitten in der Stadt, sanierungsbedürftig, aber zu vermieten. Aus der Physiotherapiepraxis konnte die Klinik für Gesundheit und Sport hervor gehen. Die Stiftung sanierte 3.000 Quadratmeter und bot der Reha Vita einen Mietvertrag über 20 Jahre an. »Bis dahin«, so prognostiziert der illusionslose Optimist Christian Seifert, »haben wir allerdings noch etliche Gesundheitsreformen zu bestehen. Eine große Herausforde-

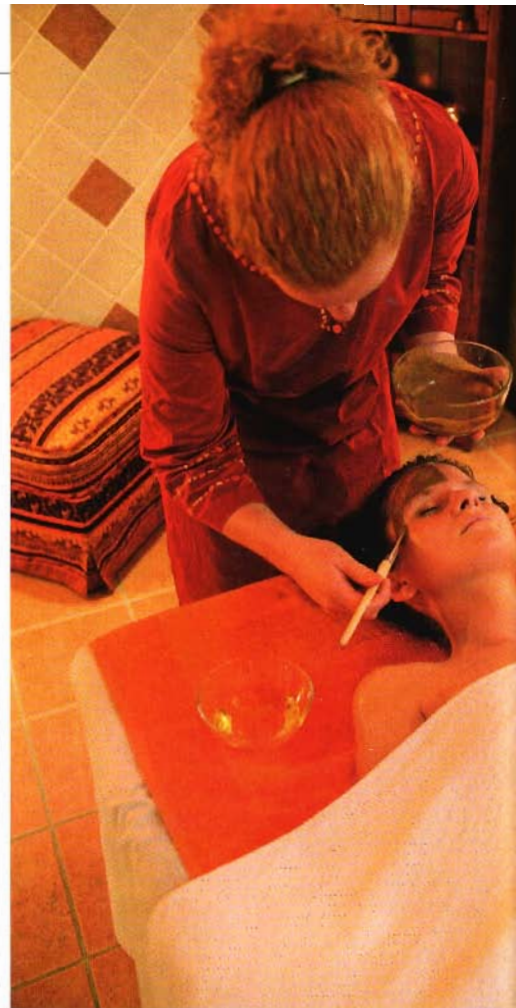
rung für das gesamte Team, das uns langfristiges Denken geradezu zwingend abverlangt.«

Der physiotherapeutische und der Bereich der ambulanten Rehabilitation speisen sich nach wie vor aus den Krankenkassen und Rentenversicherungsträgern. Der Patient erhält seine Verordnungen zur Krankengymnastik, zur Manuellen Therapie oder wird nach einer Operation oder im Laufe einer chronischen Erkrankung zu einer ambulanten Rehabilitation überwiesen. »Das zahlen die Kassen, und das macht nach wie vor den größten Teil unserer Einnahmen aus«, sagt Seifert.

Klar ist: Dies wird der wichtigste Geschäftsposten bleiben. Aber der Geschäftsführer mahnt: »Wir müssen uns darauf einstellen, dass diese Quelle immer geringer sprudeln wird. Der Trend geht sichtbar dorthin, wenngleich der ambulante Rehabereich bei der aktuellen Reform bisher keine sichtbaren Einbußen hinzunehmen hat.«

Jedenfalls heißt das für die Betreiber der Klinik für Gesundheit und Sport: Die Selbstzahlerangebote müssen in ihrer Differenziertheit und Qualität so topp sein, dass sie immer besser angenommen werden.

Das beginnt schon, wenn sich ein Kassenpatient mit einem Rezept anmeldet. »Wer eine verordnete Therapie in sehr guter Qualität erhalten hat und spürt, dass ihm das geholfen hat, der kommt wieder«, weiß der Geschäftsführer. »Das nächste Mal vielleicht in eine Sportgruppe oder er leistet sich einen Behandlungszyklus auf eigene Kosten. Die Ausstrahlung, die vom Haus ausgeht, gleich von der ersten Minute an, wenn der Pa-



IN DER COTTBUSER KLINIK wird menschliche Zu-

tient die Klinik betritt, ist entscheidend.«

So entwickeln sie eine immer umfangreichere Angebotspalette, also mehr Therapieoptionen, moderne Heilverfahren, traditionelle chinesische Medizin oder Ayurveda, das Eingehen auf neue Krankheitsbilder und eine veränderte Patientenstruktur durch den demografischen Wandel. Das ist die eine Seite der Strate-



ve ndung und Einfühlsamkeit bei der Akzeptanz von Kundenwünschen groß geschrieben.

gie für ein solches Dienstleistungsunternehmen. Die andere heißt: menschliche Zuwendung und Einfühlsamkeit bei der Akzeptanz von Kundenwünschen.

Dazu bedarf es eines gediegenen Mitarbeiterstamms. In der Cottbuser Reha-Klinik werden die Leute ständig motiviert, gemeinsam mit dem Management Jahresziele zu erarbeiten und Verbesse-

rungsvorschläge einzureichen. Allein 2006 gingen über 600 schriftliche Anregungen aus den Reihen der Beschäftigten ein. »Die Herzlichkeit der Mitarbeiter ist Teil unserer Unternehmensphilosophie, ein Wettbewerbsfaktor«, postuliert Seifert. »Wir wollen unsere Patienten und Kunden nicht nur zufrieden stellen, sondern auch begeistern. Und das kön-

nen nur Mitarbeiter, die ihre Arbeit gern tun, die selbst begeistert sind.«

Unterdessen suchen sie auch nach neuen Kooperationen. Im Frühsommer vergangenen Jahres präsentierte sich die Reha Vita GmbH in der Justizvollzugsanstalt Cottbus-Dissenchen mit einem Gesundheitstag. Dabei ging es um die betriebliche Gesundheitsförderung, Informationen, Beratung und Gesundheitschecks – praktische Angebote, die auf die besonderen Stressbelastungen der Mitarbeiter der JVA zugeschnitten waren. Eine solche Zusammenarbeit kann sich Christian Seifert auch mit anderen Einrichtungen und mit mittelständischen Betrieben vorstellen. Er ist schon mittendrin, Kontakte zu knüpfen und sein Konzept vorzustellen.

Der Sporttherapeut und die Betriebswirtschaftlerin haben quasi aus dem Stand heraus in einer wirtschaftlich nicht unbedingt boomenden Region ein florierendes mittelständisches Unternehmen aufgebaut. Zu Recht bekamen sie dafür den Qualitätspreis Berlin-Brandenburg. Dass ihr Rezept aufgeht, beweist die Statistik. Zehn Prozent des Umsatzes kommen schon jetzt auf die Selbstzahlerleistungen. In absehbarer Zeit sollen es 30 Prozent werden.

In einer Branche, in der immer wieder von Medizinerstreiks, Unterversorgung und Unterfinanzierung die Rede ist, denken die Reha-Unternehmer selbstgewiss über die räumliche Vergrößerung ihrer Klinik und die Steigerung der Attraktivität der Dienstleistung nach. »Die steigende Nachfrage zwingt uns geradezu zum Wachstum«, sagt Christian Seifert. Wie ein Seufzer hört sich das nicht an. *Annegret Hofmann*