

Wie schaffen Pflegeeinrichtungen die Kehrtwende? Den Turnaround früh genug einleiten!



**Wir schaffen die Kehrtwende in 100 Tagen:
Guido Heidbüchel, CEO IMMOTISS omc**

Köln, 10.11.2023 – Turnaround ist in diesen rauen Zeiten in der Pflegebranche ein vielzitiertes Wort. Gemeint ist, dass Einrichtungen insbesondere in der stationären Seniorenpflege den Abwärtstrend stoppen. Der Branchendienst Pflegemarkt zählte allein für das Jahr 2022 rund 600 Pflegeeinrichtungen, die deutschlandweit vom Markt verschwanden. Der wirtschaftliche Druck auf die Häuser ist 2023 nicht geringer geworden. Krisen wie der Ukrainekrieg inklusive der einhergehenden Energiepreisexpllosion, Inflation, der Fachkräftemangel und immer mehr staatlich aufgebürdete Bürokratie zwingen viele Einrichtungen in die Knie.

Was tun also? Mein Rat: Holen Sie sich zügig professionelle Hilfe! Lassen Sie sich von einem

Kontakt: Guido Heidbüchel, CEO IMMOTISS omc GmbH
Gattenhöferweg 32 · 61440 Oberursel · Deutschland
Tel. +49 (0) 1517 4440179
E-Mail gh@immotiss-omc.de

IMMOTISS ist die Beratungsgesellschaft für Investoren, Betreiber und Entwickler bei Sozialimmobilien. Schwerpunkt sind Einrichtungen aller Wohnformen im Senioren- und Gesundheitswesen. Die Dienstleistungen betreffen Betrieb, Management und Investment. Hier bietet IMMOTISS innovative und unkonventionelle Lösungen.

Mutter-Gesellschaft ist die im Jahr 2009 gegründete IMMOTISS, die Töchter heißen care, Trasenix und omc. Gründer der IMMOTISS ist Jochen Zeeh.

Die IMMOTISS omc mit ihrem CEO Guido Heidbüchel steht unter dem Motto „Aus der Vision in die Mission“ als operative Speerspitze für Interims-Management und betriebliche Beratung.

Experten beraten. Die Einrichtungen sind so sehr mit sich selbst beschäftigt, dass der Blick über den Tellerrand fehlt und häufig die falschen Entscheidungen getroffen werden. Oder: Es wird erst dann reagiert, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist und die Insolvenzkeule zuschlägt. Zu spät!

Wir von der IMMOTISS wissen, dass angeschlagenen Einrichtungen bereits binnen 100 Tagen ein Fundament an die Hand gegeben werden kann, die Kehrtwende einzuleiten. Danach kann es belastbar weitergehen. Lassen Sie mich drei Beispiele nennen. Erstens: Food. Wer klug einkauft und Preisvergleiche einholt, spart zwischen 4 und 6 % des Jahresvolumens, ohne dass ein einziges Essen schlechter ist. Zweitens: Coaching-on-the-Job. Häufig wird im Arbeitsprozess der Bock zum Gärtner gemacht. Nicht selten versauern gute Leute an falscher Stelle. Meist steigt die Motivation, wenn Blockaden im Team gelöst werden. Drittens: Die Erlöse im Pflegegradmix steigern. Zugegeben, jetzt wird es betriebswirtschaftlich. Aber genau an dieser Stellschraube können erhebliche Beiträge realisiert werden zum Wohle der Einrichtung. Sie müssen ständig den Pflegegradmix im Auge behalten und nachsteuern.

Wie gesagt: Je früher Sie den Turnaround einleiten, desto größer die Chancen, dass Ihre Einrichtung die Kurve bekommt. Denn ist die Kerze erst auf den Nagel gebrannt, tut es richtig weh.

IMMOTISS-omc.de