

PCA

PRAXIS MAGNET REPORT

Raus aus der Praxis-Falle

6 Hebel, wie du als Physio-Inhaber Strukturen schaffst, die Top-Therapeuten anziehen, deine Bürokratie-Nachtschichten beenden und dir deine Freizeit zurückgeben.

Für Inhaber von Physiotherapie-Praxen mit 3–10 Mitarbeitern

Die Praxis-Falle: Warum du feststeckst



Du hast dich selbstständig gemacht, weil du Physiotherapie liebst. Weil du Menschen helfen willst. Doch irgendwann hat sich die Realität eingeschlichen: Du stehst 35 bis 40 Stunden pro Woche am Patienten, weil sonst der Umsatz einbricht. Die Abrechnungen, Rezeptprüfungen und Dokumentation erledigst du abends oder am Wochenende. Gleichzeitig hast du ständige Angst, dass ein Mitarbeiter kündigt, weil der Markt wie leergefegt ist und du keine Bewerbungen bekommst.

Das ist die **Praxis-Falle**: Du wurdest als Therapeut ausgebildet, nicht als Unternehmer. Niemand hat dir beigebracht, wie man ein Team führt, Prozesse aufbaut oder eine Marke entwickelt. Stattdessen bist du gleichzeitig Behandler, Buchhalter, Personalmanager und Hausmeister. Und je mehr deine Praxis wächst, desto tiefer steckst du in dieser Falle fest.

"Du bist nicht allein – und es ist nicht deine Schuld. Das System hat dich in diese Rolle gezwungen. Aber du kannst ausbrechen, indem du aufhörst, wie ein Angestellter in deiner eigenen Praxis zu arbeiten."

In diesem Report zeigen wir dir **6 konkrete Hebel**, mit denen du den Übergang vom Chef-Therapeuten zum Praxis-Unternehmer schaffst. Keine Theorie, sondern erprobte Strategien aus der Praxis, für die Praxis.

1 Finde deinen Bremsklotz

Wachstum scheitert selten am Markt, sondern fast immer an internen Blockaden. Bevor du skalieren kannst, musst du ehrlich analysieren, was dich aktuell zurückhält. **Einer meiner größten Bremsklötze war früher, dass ich Aufgaben einfach nicht abgeben konnte.** Das hat mich und meine Praxis unglaublich ausgebremst.

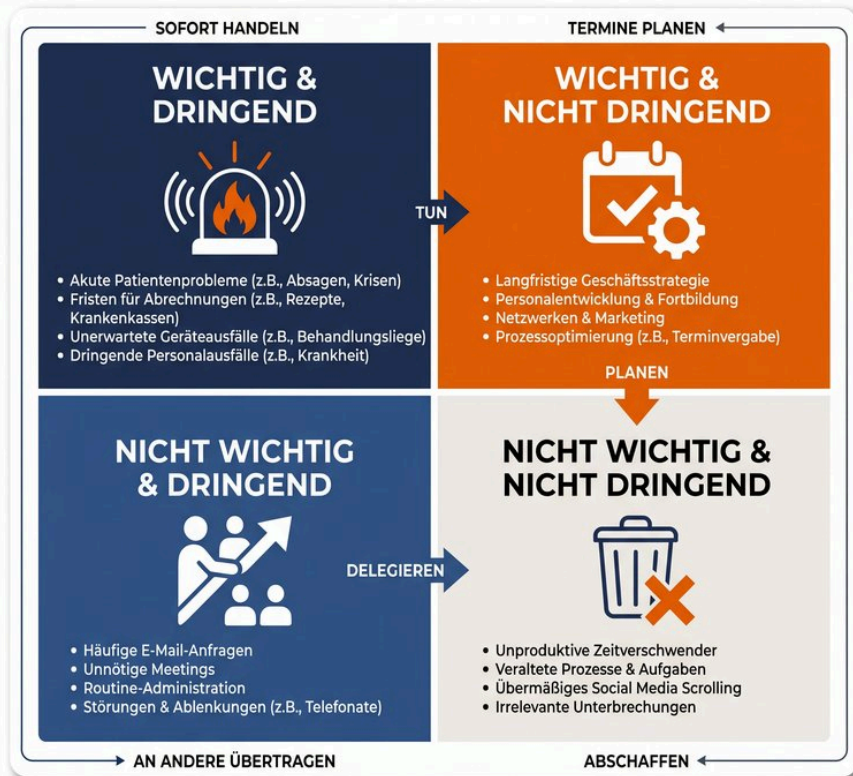
Ein klassisches Beispiel, das ich bei vielen Physiotherapeuten sehe, sind **bürokratische Themen**. Du brauchst einen ausgeklügelten Prozess, mit dem du von Anfang an bestimmst, wie du Neukunden generierst und über welches Medium sie dich kontaktieren sollen. Ziel ist es, so wenig unterschiedliche Kontaktmöglichkeiten wie möglich zu erzeugen.

Ein Praxisbeispiel: Wenn du kein Anmeldepersonal hast, müssen Termine effizient organisiert werden. In meiner Praxis werden 80-90% der Termine über WhatsApp gemacht. Warum? Weil wir das von Anfang an so funneln und es für uns der effizienteste Schritt ist, Termine neu zu planen, zu verschieben oder abzusagen.

Gleichzeitig gehört dazu eine **klare Praxisstruktur**. Dein Personal muss entsprechend angeleitet sein, damit sie alle Arbeitsschritte in der Praxis in einem zentralen Dokument oder Video abrufen können.

EISENHOWER-MATRIX FÜR PHYSIOTHERAPIE-PRAXISINHABER

Priorisierung Ihrer Aufgaben: Strategien für Effizienz und Wachstum



Ihr Weg zu mehr Fokus und Erfolg in der Physiotherapie.

Physio-Expert



DEIN ACTION STEP

Notiere dir heute deine 3 größten Zeitfresser. Finde für mindestens einen davon bis Ende der Woche eine Lösung zur Delegation oder Automatisierung (z.B. WhatsApp-Terminierung).

2

Die Macht der spitzen Philosophie



Der Satz "Wir behandeln alle Patienten und machen alles" ist das schlechteste Marketing, das du betreiben kannst. Wenn du für alles stehst, stehst du für nichts. Eine klare Spezialisierung zieht nicht nur lukrative Wunschpatienten an, sondern vor allem auch **motivierte Therapeuten**, die genau diese Philosophie teilen.

Meine Erfahrung: Nachdem ich meine Philosophie spitz definiert und kommuniziert habe, bekam ich plötzlich Initiativbewerbungen – und zwar viele! Ich musste in den letzten Jahren nur eine einzige Stelle über eine Werbeanzeige besetzen. Alle anderen haben sich spitz auf meine Praxis beworben, weil sie genau das lieben, was wir machen.

Setz dich vom Markt ab. Finde den Unterschied und definiere deine Philosophie so, dass Patienten sie verstehen, aber auch Therapeuten sofort erkennen, warum ihr anders seid. Damit bekommst du automatisch genau die Menschen in deine Praxis, die du dort haben willst.



DEIN ACTION STEP

Definiere in 3 klaren Sätzen, wofür deine Praxis steht. Nutze diese Philosophie prominent auf der Startseite deiner Webseite und in jeder Stellenanzeige.

3

Die Karriereseite als Dauer-Magnet

Der größte Fehler im Recruiting: Du suchst erst nach Personal, wenn jemand gekündigt hat. Dann bist du unter Druck, triffst hastige Entscheidungen und stellst im schlimmsten Fall jemanden ein, der nicht zu deiner Philosophie passt. In der heutigen Zeit musst du **permanent sichtbar sein** als attraktiver Arbeitgeber.

Deine Webseite braucht eine emotionale, dauerhaft aktive Karriereseite. Zeige dort nicht nur nackte Fakten wie Gehalt und Arbeitszeiten, sondern deine Philosophie, echte Stimmen aus deinem Team und die Entwicklungsmöglichkeiten in deiner Praxis.

"Werde der Arbeitgeber, bei dem sich Therapeuten bewerben – nicht umgekehrt. Sammle Initiativbewerbungen, auch wenn du gerade voll besetzt bist. Dann hast du immer Kandidaten in der Pipeline."

Mache die Bewerbung so einfach wie möglich. Ein 2-Minuten-Formular oder ein WhatsApp-Button reicht für den Erstkontakt völlig aus. Jede zusätzliche Hürde kostet dich potenzielle Bewerber.



DEIN ACTION STEP

Richte eine dauerhafte "Karriere"-Unterseite auf deiner Webseite ein, auch wenn du aktuell voll besetzt bist. Integriere mindestens 2 echte Stimmen aus deinem Team.

4

Delegation & Mitarbeiter-Entwicklung



Wenn du alles selbst kontrollierst, bist du das Nadelöhr deiner Praxis. Ich arbeite heute nur noch wenig aktiv in meiner Praxis. Ich mache nur noch das, worauf ich Lust habe – den Rest erledigen meine Mitarbeiter.

Wir haben keine Anmeldedamen und keine Strukturen, die zusätzlich Geld kosten. Wir regeln alles intern. Dafür haben meine Therapeuten zusätzliche Zeit zur Verfügung, in der diese Aufgaben abgearbeitet werden. Der riesige Vorteil: Die Last liegt nicht auf einer Person, sondern ist auf viele Schultern verteilt. Was passiert, wenn deine einzige Anmeldekraft plötzlich vier Wochen krank ist? Du hast ein riesiges Problem. Dieses Risiko umgehe ich durch verteilte Verantwortung.

Dafür ist es essenziell, dass du deine Mitarbeiter schulst und ihnen **Zukunftsperspektiven** bietest. Entwickle verschiedene Jobprofile für deine Praxis. Bei uns gibt es beispielsweise:

- Verwaltung des Reha-Sports
- Praxisorganisation & Fortbildungsmanagement
- Social Media Management
- Kurs- und Konzeptentwicklung für die Zukunft



DEIN ACTION STEP

Identifiziere eine Aufgabe (z.B. Social Media oder Bestellungen), die du diese Woche an ein Teammitglied delegieren kannst. Schaffe dafür ein klares Jobprofil.

5 Der Rückzug aus der Behandlung

Der wichtigste Mindset-Shift überhaupt: **Deine Praxis muss besser sein als du.** Du darfst nicht der beste Therapeut in deiner Praxis sein oder denken, dass du es sein müsstest. Deine Mitarbeiter müssen besser sein als du.

Schaffe Strukturen, die dafür sorgen, dass deine Mitarbeiter eine Kompetenz ausstrahlen, die deine übertrifft. **Damit deine Mitarbeiter arbeiten und nicht du arbeiten musst.**

Somit schaffst du dir die Flexibilität, dass du am Patienten arbeiten kannst, wenn du das möchtest, aber vor allem Stunden frei hast für Prozesse, die deine Praxis vorwärts bringen. Wenn du 40 Stunden am Patienten arbeitest, ist es unmöglich, deine Praxis weiterzuentwickeln. Die Transformation muss von jemandem angekurbelt werden, der den Kopf dafür frei hat – und das bist du als Inhaber.



DEIN ACTION STEP

Blockiere dir ab nächster Woche 2 feste Stunden im Kalender, die ausschließlich für Praxis-Entwicklung reserviert sind. Keine Behandlungen, keine Anrufe.

6

Innovation als Wachstumsmotor



Innovation ist ein entscheidender Faktor, um langfristig effizient und erfolgreich zu bleiben. Das beginnt bei der Basis und reicht bis zu digitalen Geschäftsmodellen.

Zunächst muss die **Hardware auf dem allerneuesten Stand** sein (moderne PCs, Tablets für die Dokumentation). Darauf aufbauend brauchst du neue, effiziente Therapiekonzepte. Zur Innovation gehört auch, dass du eine Trainingsfläche hast, um Menschen nach der akuten Therapie weiter zu betreuen.

Der nächste Schritt ist ein System, mit dem du Kunden **abseits deiner Praxis** weiter betreuen kannst. Das können Präsenzkurse, Online-Kurse oder sogar eine eigene Trainings-App sein. Die Entwicklung solcher digitalen Lösungen ist heutzutage dank KI überhaupt kein Problem mehr. Wir gestalten aktuell unsere eigene Trainings-App DSGVO-konform, um unsere Patienten auch digital optimal zu begleiten.



DEIN ACTION STEP

Prüfe deine aktuelle Praxisausstattung: Wo bremst veraltete Technik (Hard- oder Software) deine Abläufe? Plane das Budget für ein gezieltes Upgrade.

Deine Transformation beginnt jetzt

Du hast jetzt 6 konkrete Hebel kennengelernt, die den Unterschied machen zwischen einer Praxis, die dich besitzt, und einer Praxis, die du besitzt. Keiner dieser Schritte erfordert ein riesiges Budget. Was sie erfordern, ist die Bereitschaft, alte Muster loszulassen und neue Strukturen aufzubauen.

Zusammenfassung: Deine 6 Hebel

Hebel 1: Identifiziere deinen Bremsklotz und optimiere bürokratische Prozesse.

Hebel 2: Definiere eine spitze Philosophie, die Wunschklienten und -therapeuten anzieht.

Hebel 3: Richte eine permanente, emotionale Karriereseite ein.

Hebel 4: Delegiere Verantwortung und schaffe neue Jobprofile für dein Team.

Hebel 5: Reduziere deine Behandlungszeit – deine Praxis muss besser sein als du.

Hebel 6: Nutze Innovation und Digitalisierung als Wachstumsmotor.

Wenn du diese 6 Hebel konsequent anwendest, wirst du nicht nur mehr Umsatz generieren und bessere Mitarbeiter finden. Du wirst vor allem wieder Freude an deiner Rolle als Inhaber finden, weil du endlich Zeit hast, deine Praxis so zu gestalten, wie du es dir immer vorgestellt hast.

Bereit für den nächsten Schritt?

Im vollständigen Praxis Magnet Coaching begleiten wir dich Schritt für Schritt bei der Umsetzung dieser Strategien – mit individueller Beratung, erprobten Vorlagen und einer Community aus Gleichgesinnten.

[Jetzt kostenloses Strategiegeläch vereinbaren](#)