

Krisenfest aufgestellt

Wie Physiotherapiepraxen mit mehreren Standbeinen unabhängiger werden, ihr Team stärken und zukunftssicher wirtschaften

Die Physiotherapie in Deutschland ist ein Milliardenmarkt und der Bedarf wächst weiter. Genau deshalb lohnt sich der Blick darauf, wie Sie das Potenzial Ihrer Praxis voll ausschöpfen. Wer sein Angebot auf mehrere Standbeine stellt, gewinnt Spielraum: mehr unternehmerische Freiheit, ein attraktiveres Arbeitsumfeld für Ihr Team und eine Praxis, die auch bei wechselnden politischen Rahmenbedingungen sicher steht. Dieses Papier zeigt, wie das gelingen kann, Schritt für Schritt, ganz ohne Patentrezept.

1 Ein starker Markt mit einer Abhängigkeit

Die Zahlen sprechen für die Branche: Rund 14 Milliarden Euro setzte die Physiotherapie 2024 um, der durchschnittliche Praxisumsatz ist gestiegen, und über die Hälfte der Inhaberinnen und Inhaber bewerten die eigene Lage als gut oder sehr gut. Ein gesundes Fundament, auf das sich aufbauen lässt.

≈ 14 Mrd. €	≈ 9 von 10€	≈ 415.000 €	≈ 53 %
Branchenumsatz 2024	Euro aus Kassenerstattung	Euro durchschnittlicher Jahresumsatz je Praxis	der Inhaberinnen und Inhaber: gut/sehr gut

Ein zweiter Blick auf die Zusammensetzung dieses Umsatzes lohnt sich trotzdem. Der allergrößte Teil der Einnahmen stammt aus der Erstattung durch gesetzliche und private Kassen, verlässlich und planbar, aber nach eigenen Regeln: Honorare, Verordnungsmengen und Rahmenbedingungen werden an anderer Stelle verhandelt. Kosten für Miete, Energie, IT, Geräte und Material gehen davon unabhängig ihren eigenen Weg, meist nach oben. Wer einen Teil seiner Einnahmen selbst gestalten kann, federt genau diese Schwankungen ab und gewinnt spürbar an Stabilität und Gelassenheit.

2 Warum sich mehrere Standbeine lohnen

Ein Stuhl mit nur einem Bein wackelt. Mit mehreren steht er fest und lässt sich sogar verrücken, wenn es nötig wird. Übertragen auf Ihre Praxis bedeutet ein zweites, drittes oder viertes Standbein nicht nur zusätzlichen Umsatz, sondern echte unternehmerische Freiheit. Vier Vorteile fallen besonders ins Gewicht:

Mehr Unabhängigkeit

Eigene Angebote machen Sie weniger abhängig von Verhandlungsergebnissen
Verordnungsmengen und politischen Reformen.

Freie Preisgestaltung

Im zweiten Gesundheitsmarkt bestimmen Sie selbst, was Ihre Leistung wert ist, ohne gedeckelte Sätze.

Sichtbarkeit & Profil

Ein eigenes Angebot hebt Sie wohltuend von Praxen ab, die nur das übliche bieten und schärft so Ihr Profil.

Wiederkehrende Umsätze

Mitgliedschaften, Kurse und Firmenkooperationen sorgen für wiederkehrende Umsätze.

Das Potenzial ist da: In vielen Praxen macht der Selbstzahlerbereich bislang nur einen kleinen Teil des Umsatzes aus.

Hinzu kommt ein Effekt, der oft unterschätzt wird und ein eigenes Kapitel verdient: Standbeine wirken auch nach innen, auf Ihr Team.

3 Mehr Spielraum für Ihr Team

Gute Fachkräfte sind das wertvollste Kapital jeder Praxis, und sie sind knapp. Genau hier entfalten zusätzliche Standbeine eine Wirkung, die weit über die Einnahmen hinausgeht: Sie schaffen die Entwicklungsperspektiven und den Gestaltungsspielraum, nach denen Mitarbeitende heute suchen.

≈ 57 % der Physiotherapiepraxen haben offene Stellen. Die Physiotherapie zählt offiziell zu den Engpassberufen. Wer attraktiv bleiben will, muss mehr bieten als einen Behandlungstakt.

Wer seinem Team mehr bieten kann als den reinen Behandlungstakt, bindet es stärker und gewinnt im Wettbewerb um Fachkräfte. Konkret heißt das:

- **Dem eigenen Anspruch gerecht werden.** Therapeuten und Therapeutinnen wollen helfen und dass es ihren Patienten dauerhaft gut geht. Ein einmaliges 6er-Rezept wird diesem Anspruch oft nicht gerecht. Angebote, die darüber hinaus begleiten, lassen Ihr Team genau das bewirken, wofür es angetreten ist.
- **Abwechslung statt Akkord.** Kurse leiten, Training begleiten oder Prävention gestalten macht den Arbeitsalltag vielseitiger und beugt Routine und Erschöpfung vor.
- **Entwicklung & Verantwortung.** Neue Angebote eröffnen neue Rollen: von der Kursleitung über die Trainingsbetreuung bis zur Schnittstelle zwischen Therapie und Training.
- **Eigene Ideen verwirklichen.** Mitarbeitende können eigene Schwerpunkte einbringen und mitgestalten, statt nur abzuarbeiten. Das motiviert und bindet.
- **Spürbare Entlastung.** Angebote, die weitgehend eigenständig laufen, nehmen Druck aus dem ohnehin dichten Praxisalltag.

4 Welche Standbeine sich bewährt haben

Es gibt nicht den einen richtigen Weg. Am Ende wissen Sie am besten, was zu Ihrer Praxis, Ihren Räumen und Ihrem Team passt. Eine Auswahl bewährter Möglichkeiten:

Selbstzahler- & Privatleistungen Leistungen über die Verordnung hinaus, frei kalkuliert, etwa eine Zuzahlung, um die 20 – Minuten– Einheit zu verlängern: mehr Zeit pro Patient und bessere Ergebnisse.	Präventionskurse (§20 SGB V) Zertifizierte Kurse, die die Kassen mit bis zu 75–150 je Kurs bezuschussen, meist ganz ohne ärztliche Verordnung.	Trainingsflächen & Mitgliedschaften Wer nach der Therapie weitertrainieren möchte, bleibt als zahlendes Mitglied. Ein nahtloser Übergang von Reha zu Training.
---	--	--

Betriebliche Gesundheitsförderung Kooperationen mit Unternehmen der Region als planbare, wiederkehrende Einnahmequelle, steuerlich gefördert.	Geräte- & Technikangebote Moderne Trainings- und Analysetechnik als eigenständiges, attraktives Angebot mit hohem Differenzierungswert.	Produkte & Hilfsmittel Ergänzender Verkauf passender Produkte rund um Therapie und Training, vom Trainingsband bis zur Faszienrolle.
---	---	--

≈ 4 von 5 Praxen bieten heute Selbstzahler-Leistungen an	nur ≈ 14 % betreiben einen Trainingsbereich für Selbstzahler
---	---

Gerade beim Training ist also noch viel Luft nach oben: Während Selbstzahlerangebote insgesamt längst Standard sind, hat die große Mehrheit der Praxen den Trainingsbereich noch nicht für sich erschlossen. Ein klarer Vorsprung für alle, die es jetzt tun.

Gut zu wissen

§ 20 SGB V verpflichtet die gesetzlichen Kassen, Prävention zu fördern, mit mindestens 7,52 € je Versichertem und Jahr. Allein 2024 ließen sich fast 1,9 Millionen Versicherte zertifizierte Präventionskurse erstatten. Ein Topf, aus dem auch Ihre Praxis schöpfen kann.

Ein gutes Angebot entfaltet seinen Wert allerdings erst, wenn Patienten davon erfahren. Den meisten Kontakt haben zwar Ihre Therapeuten und Therapeutinnen, doch der erste persönliche Eindruck entsteht an der Rezeption. Genau dort lässt sich früh auf weiterführende Angebote aufmerksam machen.

Die Rezeption als Schaltstelle

Den richtigen Moment nutzen. Schon vor der ersten Therapiesitzung kann die Rezeption auf passende Selbstzahler- oder Trainingsangebote hinweisen und so früh den Grundstein fürs Weitermachen legen.

Das Gespräch vorbereiten. Kurze Info-Karten oder Flyer am Empfang nehmen der Empfehlung die Hürde und machen sie zur Routine statt zur Ausnahme.

Freiraum schaffen. Wer Routineanfragen digital vorlagert: Online-Terminbuchung, Rezept-Upload oder Chatbot entlastet die Rezeption und schafft überhaupt erst Zeit für diese wertschöpfenden Gespräche.

Therapeuten und Therapeutinnen sind keine Verkäufer. Viele fühlen sich bei einem „Verkaufsgespräch“ unwohl. Genau hier hilft die Rezeption: Ein beiläufiges „Fragen Sie Ihre Therapeutin oder Ihren Therapeuten doch, ob eigenständiges Training etwas für Sie wäre“ nimmt die Hürde und schafft Ihrem Team die richtige Basis.

5 Worauf es bei der Auswahl ankommt

Bevor Sie investieren, lohnt ein nüchterner Blick. Tragfähige Standbeine haben fast immer dieselben Eigenschaften. Fünf Fragen helfen bei der Einordnung:

Kriterium	Worauf es ankommt
Platzbedarf	Passt das Angebot in vorhandene Räume, ohne wertvolle Behandlungs- oder Trainingsfläche dauerhaft zu blockieren?
Personalbindung	Läuft es weitgehend eigenständig, oder bindet es Zeit, die Therapeuten und Therapeutinnen ohnehin kaum haben?
Investition & Rückfluss	Ist der wirtschaftliche Nutzen realistisch und zeitnah absehbar? Ein „Return on Invest“ von 12–24 Monaten ist üblicherweise erstrebenswert.
Differenzierung	Hebt es Ihre Praxis sichtbar vom Wettbewerb ab und macht sie für Patienten und Bewerber attraktiver?
Anschlussfähigkeit	Knüpft es nahtlos an Ihre bestehende Therapie an und führt Patienten sinnvoll in ein dauerhaftes Angebot weiter?

Je mehr dieser Punkte ein Angebot erfüllt, desto leichter trägt es und desto schneller zahlt es sich aus, finanziell wie personell.

So können wir Sie unterstützen

Für ein Trainings- oder Gerätestandbein gibt es viele Wege: vom klassischen Gerätepark bis zu kompakten, digitalen Lösungen. Eine davon ist das neurotrim System für sensomotorisches Training und Analyse. Ob es zu Ihrer Praxis passt, hängt von Ihren Zielen und Räumen ab. Wo es passt, spielt es gleich mehrere Stärken aus:

Platzsparend und flexibel einsetzbar. Als Ergänzung zur bestehenden Trainingsfläche oder als Möglichkeit, mit wenig Platz überhaupt ein attraktives Trainingsangebot zu schaffen ohne ganze Trainingsfläche.

Unabhängig vom Personaleinsatz. Training, das weitgehend eigenständig läuft. Das schont wertvolle Therapiezeit und entlastet Ihr Team im Alltag.

Zusatzverdienst. Ein eigenständiges Angebot, das sich als zusätzliche Einnahmequelle rechnen kann.

Neue Methode mit messbaren Ergebnissen. Ein moderner, sensomotorischer Trainingsansatz, bei dem Analyse und Training ineinandergreifen. Fortschritte werden datengestützt sichtbar, überzeugen Patienten und schärft das Profil Ihrer Praxis.

Neugierig, ob das zu Ihrer Praxis passt? Alle weiteren Informationen finden Sie aus unserer Website, inklusive Kalkulationstool, mit dem Sie den möglichen Zusatzverdienst für ihre Praxis selbst durchrechnen, und Kontaktformular für ihre Fragen.

www.neurotrim-systems.de

Fazit

Die Physiotherapie bleibt ein starker, wachsender Markt, und gerade deshalb lohnt es sich, das eigene Angebot breiter aufzustellen. Ein weiteres Standbein bringt nicht nur zusätzliche Einnahmen, sondern mehr Unabhängigkeit, ein stärkeres Team und ein klareres Profil. Sie müssen dafür nicht alles auf einmal verändern, oft genügt ein erster, gut gewählter Schritt. Der beste Zeitpunkt dafür ist jetzt.

Quellen:

Eckdatenstudie Physiotherapie – ETL ADVISION / BODYMEDIA, jährlich (Ausgaben 2023–2025); Stichprobe von 500 Praxen aus 31.478 bundesweiten Praxen. Online: physio.de, bodymedia.de, studiephysiotherapie.de | Sparkassen-Branchenreport „Physiotherapie und Masseur“ 2025 – Sparkassen-Finanzgruppe; zitiert u. a. über physio.de (2026) und physio-berater.de | GKV-Leitfaden Prävention / § 20 SGB V – GKV-Spitzenverband; gkv-spitzenverband.de | GKV-Präventionsbericht 2025 – GKV-Spitzenverband / MDS; gkv-spitzenverband.de | DHfPG (Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement) | fitnessmanagement.de – Fachmagazin für die Gesundheits- und Fitnessbranche; Hintergrundberichte zum zweiten Gesundheitsmarkt und Selbstzahlerangeboten in Physiopraxen

