

# 360° Praxisentwicklung Workbook.

Mit großem  
**Selbst  
Check**



Ein Arbeitsbuch zur unternehmerischen Weiterentwicklung deiner  
Physiotherapiepraxis - mit Selbstcheck, Leitfaden und konkreten  
Impulsen für deinen Alltag als Praxisinhaber.

Eine Praxis erfolgreich zu führen heißt, heute gut aufgestellt zu sein und gleichzeitig den Blick nach vorne zu richten. Genau dafür wurde dieses Workbook zur 360° Praxisentwicklung erstellt.

### **Warum dieses Workbook?**

Eine Physiotherapiepraxis ist mehr als ein Ort der Behandlung. Sie ist ein Erlebnisraum für Patienten, ein Entwicklungsfeld für Mitarbeiter und ein Wertobjekt für den Inhaber. Dieses Arbeitsbuch unterstützt dich dabei, Klarheit zu gewinnen, Potenziale sichtbar zu machen und deine Praxis gezielt weiterzuentwickeln.

### **Sinn und Zweck**

Das Workbook ermöglicht dir eine strukturierte Bestandsaufnahme deiner Praxis. Es führt dich durch zehn zentrale Handlungsfelder – von der strategischen Ausrichtung über das Patientenerlebnis bis hin zu Organisation, Teamführung, Finanzen und Zukunftsplanung. So entsteht ein umfassendes Bild: Wo stehst du heute? Welche Stärken tragen dich? Welche Bereiche verdienen mehr Aufmerksamkeit?

### **Für wen ist es gedacht?**

Dieses Tool richtet sich an dich als Praxisinhaber: egal, ob du gerade gründest, deine Praxis zukunftsfähig machen möchtest oder eine Übergabe vorbereitest. Auch dein Team profitiert davon, denn das Workbook bietet die Möglichkeit, gemeinsam zu reflektieren, Ziele zu definieren und eine klare Richtung einzuschlagen.

### **Das Erlebnis**

Das Workbook ist kein theoretisches Modell, sondern ein praxisnaher Begleiter. Es lädt dich ein, deine Praxis aus neuen Blickwinkeln zu betrachten. Die Übungen, Fragen und Praxis-Impulse sind so gestaltet, dass du Schritt für Schritt ins Handeln kommst und konkrete Veränderungen anstoßen kannst.

### **Was dich erwartet**

Dich erwartet eine ehrliche Bestandsaufnahme, die motiviert und inspiriert. Du erkennst, was schon gut läuft und wo gezielte Anpassungen einen echten Unterschied machen können. Das Workbook unterstützt dich dabei, klare Prioritäten zu setzen.

### **Unser Ziel**

Wir möchten dazu beitragen, dass aus deiner Praxis, deinem heutigen Arbeitsplatz und Herzstück, ein wertvolles Lebenswerk wird: einzigartig, erfolgreich und zukunftsstark.

Wir wünschen dir viele wertvolle Erkenntnisse, Freude und Aha-Momente auf deiner Reise durch die verschiedenen Blickwinkel deiner Praxis. Nutze die Gelegenheit, frische Perspektiven zu gewinnen und mach dich auf den Weg.

# 360° Workbook.

## Inhaltsverzeichnis.

- 1. Unternehmer-DNA & Praxis-Vision.**  
Werte, Leitbild, USP und Zukunftsbild der Praxis.
- 2. Patientenerlebnis & Therapiekonzepte**  
Patientenreise, Servicequalität und differenzierende Angebote.
- 3. Team & Mitarbeiterbindung.**  
Rollen, Zusammenarbeit, Motivation und Entwicklung.
- 4. Organisation & Prozesse.**  
Strukturen, Abläufe, Systeme und Dokumentationen.
- 5. Rolle & Unabhängigkeit vom Inhaber.**  
Delegation, Stellvertretungen und Autonomie der Praxis.
- 6. Marktpositionierung & Außenauftritt.**  
Sichtbarkeit, Reputation, Markenbild und Kommunikation.
- 7. Räumlichkeiten & Ausstattung.**  
Standards, Atmosphäre und Erweiterungspotenzial.
- 8. Strategie & Zukunftsperspektive.**  
Langfristige Ausrichtung, Trends und Innovationsfelder.
- 9. Altersvorsorge & Exit-Strategie.**  
Lebensplanung, Übergabeoptionen und steuerliche Aspekte.
- 10. Finanzen: Status, Steuerung & Transparenz.**  
Kennzahlen, Liquidität, Planung und Nachvollziehbarkeit.

# 1

# Unternehmer-DNA & Praxis-Vision.

## Warum wichtig?

Jede erfolgreiche Praxis hat ein klares Fundament: Werte, Leitbild und Alleinstellungsmerkmal (USP). Sie sind der Fixstern, an dem sich jede strategische und operative Entscheidung ausrichtet.

### Eine klar definierte Unternehmer-DNA sorgt dafür, dass:

- Mitarbeiter Orientierung haben und wissen, wofür die Praxis steht.
- Patienten Vertrauen aufbauen und den Unterschied zum Wettbewerb erkennen.
- Inhaber Sicherheit gewinnen, weil Entscheidungen leichter geprüft werden können.
- Käufer später den Wert der Praxis nachvollziehen können, die Praxis ist nicht nur „eine von vielen“.

Ohne klare DNA wirkt eine Praxis austauschbar, mit klarer DNA wird sie einzigartig.

## Leitfragen zur Reflexion

Stelle dir diese Fragen und beantworte sie kurz, prägnant, ehrlich:

### 1. Warum gibt es die Praxis?

Welchen Sinn erfüllt sie über die reine Behandlung hinaus?

### 2. Was ist die Unternehmer-DNA?

Welche Werte und Haltungen prägen mich als Unternehmer?

Ist der USP klar erkennbar, so dass Patienten sich für meine Praxis entscheiden?

### 3. Wofür steht meine Praxis?

Leitbild: Welche Prinzipien leiten mein Handeln?

Vision: Wohin will ich meine Praxis entwickeln?

Mission: Wie erreiche ich das konkret?

### 4. Was macht meine Praxis einzigartig?

Im Vergleich zum Wettbewerb: Welche Stärken hat nur meine Praxis?

Sind die Stärken definiert und sichtbar?

### 5. Das „Slide-Bild“: In 10 Jahren...

Wie soll die Praxis aussehen? (Team, Patientenstruktur, Technologie, Standort, Ruf)

# Unternehmer-DNA & Praxis-Vision.



## Praxis-Übung (für sofort)

Nimm dir 30 Minuten Zeit und beantworte die Fragen schriftlich.

- Schreibe deine 3 wichtigsten Werte auf.
- Formuliere in 2 Sätzen, warum es deine Praxis gibt.
- Skizziere ein Bild: Wenn ich meine Praxis in 10 Jahren auf einer Folie darstellen müsste - wie sähe das aus?

Das Ergebnis muss nicht perfekt sein. Entscheidend ist, dass du klarer wirst und ein erstes Fundament legst.



## Praxis-Tipp

- Kommuniziere deine DNA: Teile dein Leitbild im Team-Meeting.
- Mach deine Vision sichtbar: Im Büro, im Pausenraum oder im QM-Handbuch.
- Prüfe neue Entscheidungen: Frage dich jedes Mal, passt das zu unserer DNA? Führt es uns näher an unser 10-Jahres-Bild?

**Ergebnis:** Du hast ein klares Fundament, das Orientierung gibt - für dich, dein Team, deine Patienten und zukünftige Käufer.

## 2

# Patientenerlebnis & Therapiekonzepte.

## Warum wichtig?

Patienten sind die Existenzgrundlage jeder Praxis. Nicht nur die medizinische Qualität zählt, sondern auch das Erlebnis rund um die Behandlung. Wer ein einzigartiges Patientenerlebnis schafft, erhöht:

- Zufriedenheit: Patienten fühlen sich verstanden und gut aufgehoben.
- Bindung: Patienten kommen wieder und empfehlen die Praxis weiter.
- Praxiswert: Eine Praxis mit treuen Patienten ist attraktiver für Käufer.

Therapiekonzepte, die sich vom Standard abheben, machen die Praxis unverwechselbar und geben Patienten das Gefühl: Hier bekomme ich mehr als anderswo.

## Leitfragen zur Reflexion

Stelle dir diese Fragen, um dein Patientenerlebnis zu prüfen:

- Welche Patientenerfahrung bietest du an?  
Vom ersten Anruf bis zur Nachsorge: Wie fühlt sich der Patient begleitet?
- Wo entsteht echte Begeisterung, wo überrascht deine Praxis positiv?  
(Empfang, Wartezimmer, Behandlung, Nachsorge)
- Welche Therapiekonzepte sind einzigartig?  
Gibt es Spezialangebote, Schwerpunkte oder spezielle Methoden?
- Welche Rolle spielen Service, Empathie und Innovation?  
Wie stark sind sie Teil des Praxisalltags?

# Patientenerlebnis & Therapiekonzepte.



## Praxis-Übung (für sofort)

Erlebe deine Praxis aus Patientensicht

- Durchlaufe den gesamten Weg wie ein neuer Patient (Anruf, Anmeldung, Termin, Empfang, Behandlung, Nachsorge).
- Notiere 3 positive Momente und 3 Verbesserungspunkte.
- Überlege: Wo können wir kleine „Wow-Momente“ schaffen? (z. B. persönliche Begrüßung, kurze Wartezeit, Nachfassanruf)

Prüfe deine Therapiekonzepte

- Liste deine wichtigsten Leistungen auf.
- Markiere die 2-3, die wirklich einzigartig sind.
- Frage dich: Sind diese Konzepte klar genug sichtbar für Patienten?



## Praxis-Tipp

- Begeisterung ist planbar: Definiere Standards für Service und Kommunikation.
- Regelmäßige Feedbackschleifen: Hol aktiv Rückmeldungen von Patienten ein.
- Erlebnis und Therapie kombinieren: Ein innovatives Konzept wirkt doppelt stark, wenn es emotional und fachlich überzeugt.

**Ergebnis:** Du schaffst ein Patientenerlebnis, das begeistert, bindet und deine Praxis unverwechselbar macht.

# 3

# Team & Mitarbeiterbindung.

## Warum wichtig?

Ein starkes Team ist das Fundament jeder erfolgreichen Praxis. Nicht nur Räume und Geräte machen den Wert aus, sondern vor allem die Menschen, die darin arbeiten. Wer Mitarbeitende motiviert, entwickelt und langfristig bindet, schafft:

- Stabilität: Patienten erleben Kontinuität und Verlässlichkeit.
- Attraktivität: Käufer sehen ein funktionierendes, eingespieltes Team.
- Wachstum: Motivierte Mitarbeiter tragen Ideen, Qualität und Service nach vorne.

Ein engagiertes Team ist damit nicht nur ein Erfolgsfaktor im Alltag, sondern auch ein zentraler Werttreiber beim Praxisverkauf.

## Leitfragen zur Reflexion

Stelle dir diese Fragen, um die Team- und Mitarbeiterbindung zu prüfen:

- Wer sind die tragenden Rollen?  
Welche Schlüsselpersonen sichern Stabilität und welche Kompetenzen sind unverzichtbar?
- Wie ist die Zusammenarbeit organisiert?  
Gibt es klare Verantwortlichkeiten, Abläufe und Kommunikationswege?
- Wie sichere ich Motivation und Loyalität?  
Gibt es Benefits, Feedbackschleifen oder Wertschätzungskulturen?
- Haben ich ein Personalentwicklungskonzept?  
Werden Fortbildungen, Spezialisierungen oder Karrierepfade angeboten?

# Team & Mitarbeiterbindung.



## Praxis-Übung (für sofort)

### Team-Landkarte erstellen

Liste alle Teammitglieder mit ihren Rollen, Aufgaben und Stärken auf.

Markiere: Wer sind die Schlüsselspieler? Wer könnte in Zukunft mehr Verantwortung übernehmen?

### Motivations-Check

Frage deine Mitarbeiter: „Was macht dir bei uns am meisten Freude? Was könnten wir verbessern?“

Notiere mindestens 3 Ansätze, wie Motivation und Bindung gestärkt werden können.

### Entwicklung sichtbar machen

Schreibe für jeden Mitarbeiter eine Fortbildungs- oder Entwicklungsmöglichkeit für die nächsten 12 Monate auf.



## Praxis-Tipp

- Klarheit schafft Sicherheit: Definierte Rollen und Verantwortlichkeiten vermeiden Konflikte.
- Bindung ist kein Zufall: Wertschätzung, Benefits und eine offene Kommunikation sind planbar.
- Entwicklung macht attraktiv: Mitarbeiter bleiben, wenn sie wachsen können – fachlich wie persönlich.

**Ergebnis:** Du baust ein motiviertes, stabiles Team auf, das Sicherheit für Patienten schafft, attraktiv für Käufer ist und deine Praxis zukunftsfähig macht.

# 4

# Organisation & Prozesse.

## Warum wichtig?

Eine Praxis lebt von klaren Abläufen und Strukturen. Wenn Prozesse nur „im Kopf“ des Inhabers existieren, entsteht Abhängigkeit und Risiko. Käufer und Mitarbeiter wollen Sicherheit: Funktioniert die Praxis auch ohne die Gründerperson?

### Klare Prozesse sorgen für:

- Stabilität: Patienten erleben reibungslose Abläufe.
- Effizienz: Teams arbeiten produktiver und mit weniger Stress.
- Übertragbarkeit: Käufer sehen, dass die Praxis auch nach der Übergabe zuverlässig läuft.

## Leitfragen zur Reflexion

Prüfe deine Praxis mit diesen Fragen:

- Sind Abläufe dokumentiert oder nur im Kopf?  
Gibt es schriftliche Prozessbeschreibungen?
- Wie laufen Kernprozesse?  
Patientenaufnahme, Terminplanung, Abrechnung: sind sie standardisiert und transparent?
- Welche Systeme und Tools unterstützen?  
Praxissoftware, digitale Terminplanung, Abrechnungs-Tools: werden diese konsequent genutzt?
- Gibt es Prozesshandbücher oder Checklisten?  
Sind diese für das Team zugänglich und aktuell?

# Organisation & Prozesse.



## Praxis-Übung (für sofort)

### Prozess-Inventur starten

Liste die 5 wichtigsten Abläufe in deiner Praxis auf (z. B. Terminvereinbarung, Patientenaufnahme, Abrechnung, Hygiene, Nachsorge).

Notiere: Sind sie dokumentiert? Wer ist verantwortlich?

### Checklisten-Test

Erstelle für einen Prozess (z. B. Patientenaufnahme) eine einfache Checkliste.

Teste sie mit deinem Team und prüfe: Läuft der Prozess reibungsloser?

### Tool-Check

Schreibe auf, welche digitalen Tools ihr nutzt.

Frage dich: Nutzen wir deren Potenzial voll aus? Gibt es Doppelarbeit oder Lücken?



## Praxis-Tipp

- Standardisierung spart Zeit: Einmal sauber dokumentiert, immer wieder nutzbar.
- Checklisten sind Gold wert: Sie verhindern Fehler und schaffen Routine.
- Digitalisierung nutzen: Moderne Praxissoftware steigert Effizienz und senkt Abhängigkeiten.

**Ergebnis:** Du schaffst eine Einrichtung, die unabhängig vom Inhaber funktioniert, für Mitarbeiter entlastend ist und Käufern ein sicheres Gefühl gibt.

# 5

# Rolle & Unabhängigkeit vom Inhaber.

## Warum wichtig?

Je weniger die Praxis am Inhaber hängt, desto stabiler und wertvoller ist sie.

Käufer wollen wissen: Funktioniert die Praxis auch ohne den Gründer?

Eine entkoppelte Organisation erhöht die Autonomie, erleichtert Übergaben und schafft Sicherheit – für Patienten, Team und Nachfolger.

## Vorteile:

- Wertsteigerung: Praxis ist unabhängig und damit attraktiver für Käufer.
- Stabilität: Patientenversorgung läuft auch bei Abwesenheit weiter.
- Entlastung: Der Inhaber gewinnt Freiraum und hat weniger Stress.

## Leitfragen zur Reflexion

Stell dir diese Fragen, zu deiner Rolle in der Praxis:

- Welche Aufgaben liegen noch bei dir?  
Wo bist du unersetzlich – medizinisch, organisatorisch, emotional?
- Was läuft schon ohne dich?  
Welche Abläufe und Entscheidungen sind delegiert?
- Gibt es Stellvertreter-Regelungen?  
Wer springt ein bei Urlaub, Krankheit oder Notfällen?
- Wie autark ist die Praxis im Falle deines Ausfalls?  
Könnten Prozesse bei Patienten und Mitarbeitern zuverlässig weiterlaufen?

# Rolle & Unabhängigkeit vom Inhaber.



## Praxis-Übung (für sofort)

### Aufgabeninventur

Schreibe alle regelmäßigen Tätigkeiten auf, die du übernimmst (medizinisch und organisatorisch).

Markiere: Welche könntest du sofort abgeben?

### Delegations-Check

Wähle 1 Aufgabe, die du in den nächsten 4 Wochen bewusst abgibst.

Definiere klare Verantwortlichkeiten.

### Notfall-Test

Simuliere einen 2-wöchigen Ausfall: Welche Aufgaben bleiben liegen?

Löse mindestens 1 davon durch Stellvertretung oder klare Vertretungsregel.



## Praxis-Tipp

- Schrittweise entkoppeln: Nicht alles auf einmal – kleine Übergaben summieren sich.
- Stellvertreter stärken: Benenne klare Verantwortliche im Team.
- Dokumentation nutzen: Je klarer Prozesse beschrieben sind, desto einfacher die Übergabe.

**Ergebnis:** Deine Praxis gewinnt an Wert, wird robuster und funktioniert auch ohne dich – ein starkes Signal für Käufer und ein Plus an Lebensqualität für dich.

# 6

# Marktpositionierung & Außenauftritt.

## Warum wichtig?

Eine starke Marktposition ist weit mehr als Werbung – sie ist ein Werttreiber. Physiotherapiepraxen, die klar erkennbar sind und sich unverwechselbar präsentieren, gewinnen nicht nur Patienten, sondern steigern auch ihren Praxiswert.

- **Attraktivität:** Patienten erleben die Praxis als Marke.
- **Wertsteigerung:** Eine klare Positionierung erhöht Kaufinteresse und Verhandlungsspielraum.
- **Sicherheit:** Eine starke Außenwirkung signalisiert Beständigkeit und Professionalität.

Im digitalen Zeitalter entscheidet Sichtbarkeit über Erfolg. Google & Co. bleiben relevant, doch KI-gestützte Tools, Social Media und personalisierte Inhalte gewinnen massiv an Bedeutung. Patienten erwarten mehr als Informationen – sie suchen Orientierung, Vertrauen und ein stimmiges Bild.

## Leitfragen zur Reflexion

Stelle dir diese Fragen, um deine Marktposition zu überprüfen:

- **Wie sichtbar ist die Praxis?**  
Website, Social Media, Google-Bewertungen, Fachportale, regionale Netzwerke?
- **Wie klar ist dein Praxisangebot?**  
Was unterscheidet dich von anderen Physiotherapiepraxen?  
(z. B. Spezialisierung, moderne Methoden, ganzheitlicher Ansatz)
- **Welche Reputation hat die Praxis?**  
Wie nehmen dich Patienten, Kollegen und Partner wahr?
- **Gibt es ein unverwechselbares Markenbild?**  
Corporate Design, Logo, Bildsprache, Tonalität – wirkt alles stimmig?
- **Wie nutzt die Praxis neue Technologien?**  
Setzt du KI ein (z. B. für Patienten-Infos, FAQ-Chatbots, automatisierte Terminbestätigung)?

# Marktpositionierung & Außenauftritt.



## Praxis-Übung (für sofort)

### KI-Check

Prüfe, ob deine Website oder Social-Media-Kanäle durch KI unterstützt werden können. Beispiele:

- Automatisierte Chatfunktionen für Terminfragen.
- KI-gestützte Content-Ideen (Blogartikel, Videos, Newsletter).
- Patienten-Feedback mit KI auswerten, um Trends zu erkennen.

### USP-Statement

Formuliere in 1-2 Sätzen: Warum sollte ein Patient oder Käufer genau zu deiner Praxis kommen? (z. B. „Wir verbinden moderne Physiotherapie mit individueller Betreuung – für schnelle Erfolge und nachhaltiges Wohlbefinden.“)

### Außenauftritt prüfen

Vergleiche Website, Flyer, Social Media, Google & Fachportale. Frage dich:

- Sind Botschaft und Erscheinungsbild einheitlich?
- Erkennen Patienten auf den ersten Blick, wofür wir stehen?



## Praxis-Tipp

- Bewertungen nutzen: Aktive Patienten-Feedbacks (Google, Jameda, Social Media) steigern Vertrauen.
- Markenpflege: Einheitliches Design und klare Sprache auf allen Kanälen.
- Storytelling: Erzähle, wofür die Praxis steht – Patienten erinnern Geschichten besser als Fakten.
- Digitale Sichtbarkeit weiterdenken: Nicht nur Google – auch KI-Plattformen, Fach-Apps und personalisierte Patienteninfos gewinnen an Bedeutung.

**Ergebnis:** Eine klare Positionierung und ein konsistenter Außenauftritt machen deine Physiotherapie-Praxis sichtbar, wertvoll und unverwechselbar – für Patienten heute und für Käufer in der Zukunft.

# 7

# Räumlichkeiten & Ausstattung.

## Warum wichtig?

Die Räume und die Ausstattung sind die Bühne des Praxiserlebnisses – sowohl für Patienten als auch für potenzielle Käufer. Moderne Standards, eine angenehme Atmosphäre und klar erkennbares Erweiterungspotenzial wirken sich direkt auf Attraktivität, Patientenbindung und Kaufpreis aus.

## Vorteile

- **Attraktivität:** Patienten fühlen sich wohl, Verweildauer und Bindung steigen.
- **Wertsteigerung:** Moderne Ausstattung und erweiterbare Räume erhöhen den Praxiswert.
- **Sicherheit:** Standardkonforme, barrierefreie Räume schaffen Vertrauen und Zukunftsfähigkeit.

## Leitfragen zur Reflexion

Stell dir diese Fragen, um deine Praxis durch die Augen des Patienten und potenziellen Käufers zu betrachten:

- Wie modern und funktional sind die Räume deiner Praxis?
- Entsprechen sie aktuellen Standards (Barrierefreiheit, Hygiene, Technik)?
- Welche Atmosphäre vermitteln sie (Design, Helligkeit, Aufenthaltsqualität)?
- Gibt es Ausbau- oder Erweiterungspotenzial (zusätzliche Räume, flexible Nutzung)?

# Räumlichkeiten & Ausstattung.



## Praxis-Übung (für sofort)

### Raum-Check

Gehe deine Praxisräume bewusst aus Patientensicht durch – was fällt auf, was wirkt einladend, was nicht?

### Foto-Dokumentation

Mache Fotos aller Bereiche (Behandlungsräume, Empfang, Wartebereich) und bewerte, ob sie deine gewünschte Außenwirkung widerspiegeln.

### Modernisierungs-Ideen:

Notiere 3 kleine Verbesserungen (z. B. neue Beleuchtung, Wandfarbe, Pflanzen), die sofort Atmosphäre schaffen können.



## Praxis-Tipp

- Investitionen planen: Kleine optische Maßnahmen (z. B. Möblierung, Lichtkonzepte) können große Wirkung haben.
- Technik prüfen: Moderne Geräte steigern Behandlungsqualität und Kaufinteresse.
- Barrierefreiheit sichern: Zukunftsfaktor und zunehmend entscheidend für Zulassungen und Patientenzufriedenheit.

**Ergebnis:** Moderne, funktionale und atmosphärisch ansprechende Räume sind ein Schlüssel für Patientenbindung, Wertsteigerung und einen erfolgreichen Praxisverkauf.

# 8

# Strategie & Zukunftsperspektive.

## Warum wichtig?

Käufer kaufen nicht nur den Status quo, sondern vor allem die Perspektive. Eine klare Strategie signalisiert Wachstum, Stabilität und Sicherheit. Zukunftsorientierung macht die Praxis resilient gegenüber Marktveränderungen und steigert ihre Attraktivität.

## Vorteile

- Planungssicherheit: Eine durchdachte Strategie gibt Käufern Vertrauen in die Weiterentwicklung.
- Wettbewerbsvorteil: Nutzung von Trends und Spezialisierungen erhöht die Marktposition.
- Attraktivität: Kooperationen und Netzwerke erweitern Handlungsspielräume und Chancen.

## Leitfragen zur Reflexion

Prüfe deine Zukunftsplanung mit diesen Fragen:

- Wie ist die Praxis langfristig ausgerichtet (Wachstum, Spezialisierung, Stabilität)?
- Welche Trends oder Spezialisierungen werden bereits genutzt oder sollen ausgebaut werden?
- Gibt es Kooperationen, Netzwerke oder neue Geschäftsfelder, die Zukunftssicherheit schaffen?
- Welche Vision wird an Patienten, Team und potenzielle Käufer kommuniziert?

# Strategie & Zukunftsperspektive.



## Praxis-Übung (für sofort)

### Zukunftsbild entwerfen

Skizziere in 5 Sätzen, wie deine Praxis in 5 Jahren aussehen soll.

### Trends analysieren

Notiere 3 Entwicklungen in deinem Fachgebiet, die deine Praxis beeinflussen können.

### Kooperationsradar

Erstelle eine Liste möglicher Partner (Ärzte, Therapeuten, Kliniken), die Synergien ermöglichen.



## Praxis-Tipp

- **Schriftlich festhalten:** Eine klar formulierte Praxisstrategie wirkt professionell und überzeugend.
- **Storytelling nutzen:** Erzähle deine Zukunftsvision auch nach außen – Patienten und Käufer suchen Orientierung.
- **Flexibilität einplanen:** Strategie ist kein starres Konzept, sondern ein Kompass, der Anpassungen zulässt.

**Ergebnis:** Eine klare Strategie und überzeugende Zukunftsperspektive machen die Praxis zu einem attraktiven Investitionsobjekt und sichern nachhaltigen Erfolg.

# 9

# Altersvorsorge & Exit-Strategie.

## Warum wichtig?

Der Praxisverkauf ist ein zentraler Bestandteil der persönlichen Lebensplanung. Eine klare Strategie schützt die Altersvorsorge, vermeidet finanzielle Risiken und sorgt für eine reibungslose Übergabe. Käufer gewinnen Vertrauen, wenn der Verkäufer eine strukturierte Exit-Strategie verfolgt.

## Vorteile

- **Finanzielle Sicherheit:** Durchdachte Vorsorge schützt den Lebensstandard im Ruhestand.
- **Planbarkeit:** Klare Szenarien erleichtern die Übergabe und reduzieren Unsicherheiten.
- **Steuerliche Optimierung:** Frühzeitige Planung senkt Abgaben und steigert den Verkaufserlös.
- **Rechtliche Klarheit:** Strukturierte Regelungen vermeiden Konflikte und sichern die Transaktion.

## Leitfragen zur Reflexion

Stelle dir diese Fragen für deine Zukunft:

- Welche Rolle spielt der Praxisverkauf in deinem persönlichen Lebensplan?
- Welche Altersvorsorge-Konzepte (private, betriebliche, Immobilien, Investments) sind berücksichtigt?
- Welche Exit-Szenarien gibt es (direkter Verkauf, Partnernachfolge, schrittweise Übergabe)?
- Wie lässt sich die Übergabe steuerlich und rechtlich optimal gestalten?

# Altersvorsorge & Exit-Strategie.



## Praxis-Übung (für sofort)

### Rentenlücke berechnen

Ermittle, welchen Betrag du für deinen gewünschten Lebensstandard im Alter benötigst.

### Exit-Szenarien skizzieren

Notiere 2 mögliche Übergabewege und deren Vor- und Nachteile.

### Experten einbeziehen

Erstelle eine Liste von Steuerberatern, Juristen und Finanzplanern, die deine Exit-Strategie begleiten sollten.



## Praxis-Tipp

- **Frühzeitig planen:** Idealerweise 5–10 Jahre vor Übergabe über Altersvorsorge & Exit-Strategie nachdenken.
- **Flexibel bleiben:** Unerwartete Markt- oder Lebensereignisse erfordern Anpassungen.
- **Professionell begleiten lassen:** Rechtliche und steuerliche Expertise sichern Vermögen und Übergabequalität.

**Ergebnis:** Eine durchdachte Altersvorsorge und eine klare Exit-Strategie schaffen Sicherheit für den Verkäufer, Vertrauen beim Käufer und einen optimalen Übergang.

# 10

# Finanzen: Status, Steuerung & Transparenz.

## Warum wichtig?

Finanzen sind das Rückgrat jeder Praxisführung – sie geben Sicherheit, ermöglichen Investitionen und bilden die Basis strategischer Entscheidungen. Für Käufer schaffen klare, transparente Zahlen Vertrauen und steigern den Praxiswert.

## Vorteile

- Sicherheit: Stabilität im Alltag und bei der Zukunftsplanung.
- Attraktivität für Käufer: Nachvollziehbare Finanzen sind ein Kaufargument.
- Handlungsfähigkeit: Genaue Zahlen erlauben Investitionen und schnelle Entscheidungen.
- Wertsteigerung: Transparenz und Steuerung erhöhen den Unternehmenswert.

## Leitfragen zur Reflexion

- Rückblick: Welche Kennzahlen belegen Stabilität und Rentabilität? (BWA, GuV, Benchmarks)
- Status quo: Wie steht es um Liquidität, Kostenkontrolle und Transparenz im Alltag?
- Ausblick: Gibt es eine belastbare Finanzplanung mit Szenarien (Investitionen, Umsatz, Personalplanung)?
- Käuferfreundlichkeit: Sind meine BWA und Zahlen so aufbereitet, dass ein Käufer sofort Klarheit hat?

# Finanzen: Status, Steuerung & Transparenz.



## Praxis-Übung (für sofort)

### Zahlen-Check

Sammele deine wichtigsten Kennzahlen der letzten 3 Jahre.

### Transparenz-Test

Prüfe, ob ein außenstehender Dritter deine Finanzunterlagen nachvollziehen könnte.

### Planung erstellen

Lege eine einfache Finanzplanung für die nächsten 2–3 Jahre mit Szenarien an.

### EBITDA-Berechnung

Ermittle dein EBITDA und überlege, ob deine BWA käuferfreundlich aufbereitet ist (bereinigt, transparent, vergleichbar).



## Praxis-Tipp

- Regelmäßige Auswertungen: Monatliche BWA und Liquiditätsplanung sind Pflicht.
- Benchmark nutzen: Vergleiche deine Kennzahlen mit Branchenwerten.
- Dokumentation pflegen: Strukturiere deine Unterlagen professionell für Banken und Käufer.
- Käuferfreundliche BWA: Keine privaten Kosten, Sonderausgaben oder verschleierte Positionen – saubere, klare Zahlen steigern Vertrauen und Wert.

**Ergebnis:** Eine klare Finanzbasis schafft Vertrauen, macht die Praxis steuerbar und steigert Attraktivität sowie Wert für Käufer. Das EBITDA zeigt dabei die operative Leistungsfähigkeit und bildet häufig die Grundlage der Bewertung (Multiplikatorverfahren). Je käuferfreundlicher deine BWA und Zahlen aufbereitet sind, desto leichter fällt die Entscheidung für einen Käufer – und desto besser ist am Ende dein Verkaufspreis.

# Fazit.

Wir hoffen, du hattest auf deinem Weg durch dieses Workbook zur 360° Praxisentwicklung viele wertvolle Erkenntnisse und Aha-Momente.

Die eigentliche Arbeit beginnt jetzt: Die besten Impulse wirken nur dann, wenn du sie wirklich umsetzt. Dafür braucht es Motivation, Fokus und auch Ausdauer. Praxisführung ist eine unternehmerische Daueraufgabe, die regelmäßig reflektiert und angepasst werden will.

Wir wünschen dir dafür Energie, Mut und das Vertrauen, dass auch kleine Veränderungen große Wirkung entfalten können.

## **Bleib mit uns in Kontakt**

Wir freuen uns über Feedback, Erfahrungsberichte und den Austausch mit anderen Praxisinhabern. Teile deine Erfahrungen gern mit der YOLii Community und lass uns gemeinsam voneinander lernen.



Melde dich direkt bei **Peter** – einfach QR-Code scannen und per WhatsApp schreiben.



**Carsten Löwenkamp** steht dir als Begleiter gern in Einzelgesprächen für deine strategische Ausrichtung oder als Sparringspartner für die gemeinsame Umsetzung mit deinem Team zur Seite.