

Selbstcheck: Praxiswert als Altersvorsorge sichern und steigern.

Anleitung

- ✓ Gehe jede Frage durch.
- ✓ Bewerte dich spontan auf einer Skala von **1 (schwach) bis 10 (sehr gut)**.
- ✓ Notiere für jeden Bereich mindestens eine konkrete Beobachtung und eine Idee für Verbesserung.

Erklärung der Skala 1-10

- 1-2:** Kaum vorhanden, nicht bewusst bearbeitet
- 3-4:** Erste Ideen, aber keine Regelmäßigkeit
- 5-6:** Teilweise etabliert, Potenzial nach oben
- 7-8:** Gut aufgestellt, bereits systematisiert
- 9-10:** Vorbildlich, voll integriert und dokumentiert

1

Unternehmer-DNA & Praxis-Vision.

1. Warum gibt es die Praxis?

Erfüllt die Praxis einen Sinn über die reine Behandlung hinaus?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

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?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Wofür steht meine Praxis?

Leitbild: Welche Prinzipien leiten mein Handeln?

Vision: Wohin will ich meine Praxis entwickeln?

Mission: Wie erreiche ich das konkret?

Hat meine Praxis ein Leitbild?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Was macht meine Praxis einzigartig?

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

Sind die Stärken definiert und sichtbar?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Das „Slide-Bild“: In 10 Jahren...

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

Gibt es einen Plan, eine Vision für „in 10 Jahren?“

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

2

Patientenerlebnis & Therapiekonzepte.

1. Welche Patientenerfahrung bietest du an?

Vom ersten Anruf bis zur Nachsorge: Wie fühlt sich der Patient begleitet?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Wo entsteht echte Begeisterung, wo überraschen deine Praxis positiv?
(Empfang, Wartezimmer, Behandlung, Nachsorge)

Löst meine Praxis Begeisterung bei den Patienten aus?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Welche Therapiekonzepte sind einzigartig?

Gibt es Spezialangebote, Schwerpunkte oder spezielle Methoden?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Welche Rolle spielen Service, Empathie und Innovation?

Wie stark sind sie Teil des Praxisalltags?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

3

Team & Mitarbeiterbindung.

1. Wer sind die tragenden Rollen?

Sichern diese Personen mit unverzichtbaren Kompetenzen die Stabilität deiner Praxis?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Wie ist die Zusammenarbeit organisiert?

Gibt es klare Verantwortlichkeiten, Abläufe und Kommunikationswege

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Wie sichere ich Motivation und Loyalität?

Gibt es Benefits, Feedbackschleifen oder Wertschätzungskulturen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Habe ich ein Personalentwicklungskonzept?

Werden Fortbildungen, Spezialisierungen oder Karrierepfade angeboten?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

4

Organisation & Prozesse.

1. Sind Abläufe dokumentiert oder nur im Kopf?

Gibt es schriftliche Prozessbeschreibungen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Wie laufen Kernprozesse?

Patientenaufnahme, Terminplanung, Abrechnung: sind sie standardisiert und transparent?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Welche Systeme und Tools unterstützen?

Praxissoftware, digitale Terminplanung, Abrechnungs-Tools: werden diese konsequent genutzt?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Gibt es Prozesshandbücher oder Checklisten?

Sind diese für das Team zugänglich und aktuell?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

5

Rolle & Unabhängigkeit vom Inhaber.

1. Welche Aufgaben liegen noch bei dir?

Bist du unersetzlich - medizinisch, organisatorisch, emotional?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Welche Abläufe und Entscheidungen sind delegiert?

Wie gut funktionieren die Praxisabläufe ohne dich?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Wer springt bei Urlaub, Krankheit oder Notfällen ein?

Gibt es Stellvertreter-Regelungen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Wie autark ist die Praxis im Falle deines Ausfalls?

Könnten Prozesse bei Patienten und Mitarbeitern zuverlässig weiterlaufen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

6

Marktpositionierung & Außenauftritt.

1. Website, Social Media, Google-Bewertungen, Fachportale, regionale Netzwerke?

Wie sichtbar ist deine Praxis in diesen Bereichen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Was unterscheidet dich von anderen Physiotherapiepraxen (z. B. Spezialisierung, moderne Methoden, ganzheitlicher Ansatz)?

Wie klar ist dein Praxisangebot?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Welche Reputation hat die Praxis?

Wie nehmen dich Patienten, Kollegen und Partner wahr?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Gibt es ein unverwechselbares Markenbild?

Corporate Design, Logo, Bildsprache, Tonalität - wirkt alles stimmig?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Wie nutzt die Praxis neue Technologien?

Setzt du KI ein (z. B. für Patienten-Infos, FAQ-Chatbots, automatisierte Terminbestätigung)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

7

Räumlichkeiten & Ausstattung.

1. Wie modern und funktional sind die Räume deiner Praxis?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Entsprechen sie aktuellen Standards (Barrierefreiheit, Hygiene, Technik)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Vermitteln deine Räume eine angenehme Atmosphäre (Design, Helligkeit, Aufenthaltsqualität)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Gibt es Ausbau- oder Erweiterungspotenzial (zusätzliche Räume, flexible Nutzung)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

8

Strategie & Zukunftsperspektive.

1. Ist deine Praxis langfristig gut ausgerichtet (Wachstum, Spezialisierung, Stabilität)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Werden bereits Trends oder Spezialisierungen genutzt oder sollen weiter ausgebaut werden?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Gibt es Kooperationen, Netzwerke oder neue Geschäftsfelder, die Zukunftssicherheit schaffen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Welche Vision deiner Praxiszukunft vermittelst du deinen Patienten, deinem Team und potenziellen Käufern?

Gibt es dazu eine Strategie / Zukunftsperspektive?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

9

Altersvorsorge & Exit-Strategie.

1. Welche Rolle spielt der Praxisverkauf in deinem persönlichen Lebensplan?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Gibt es Altersvorsorge-Konzepte (private, betriebliche, Immobilien, Investments)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Gibt es Exit-Szenarien (direkter Verkauf, Partnernachfolge, schrittweise Übergabe)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Wie lässt sich die Übergabe steuerlich und rechtlich optimal gestalten? Hast du zu diesen Themen bereits einen Plan?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

10

Finanzen: Status, Steuerung & Transparenz.

1. Rückblick: Gibt es Kennzahlen, die Stabilität und Rentabilität (BWA, GuV, Benchmarks) bezüglich deiner Praxis belegen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Status quo: Wie steht es um Liquidität, Kostenkontrolle und Transparenz im Alltag?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Ausblick: Gibt es eine belastbare Finanzplanung mit Szenarien (Investitionen, Umsatz, Personalplanung)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Käuferfreundlichkeit: Sind meine BWA und Zahlen so aufbereitet, dass ein Käufer sofort Klarheit hat?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Beobachtung:

Ideen für Verbesserung:

Nächster Schritt.

Zähle die Fragen, bei denen du eine **1 oder 2** vergeben hast.



Diese Bereiche sind deine größten Hebel für Wertsteigerung und Grundlage für deinen Fahrplan.

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.