

Wirtschaftlichkeit mit YOLii



**Alles zum Thema
Wirtschaftlichkeit und YOLii.
Schau dir das Video dazu an.**



Klick mich

Wirtschaftlichkeit als logische Konsequenz einer modernen Physiotherapie.

Warum YOLii kein Kostenfaktor, sondern ein Erfolgsfaktor ist.

„Jetzt soll ich nochmal 30.000 bis 40.000 € für ein digitales System ausgeben? Das geht doch direkt von meinem Gewinn ab ... wie soll ich mir das leisten?“

Wenn dir das bekannt vorkommt: willkommen im Club.
Genau so denken viele Praxisinhaber im ersten Moment.
Aber vielleicht hilft ein anderer Blick.



Warum die Frage „Wie rechnet sich YOLii?“ zu kurz greift

Diese Frage greift zu kurz. Sie tut so, als wäre YOLii ein einfacher Posten in deiner Investitionsrechnung, wie ein Seilzuggerät oder eine neue Liege. Doch YOLii ist keine zusätzliche Anschaffung.

YOLii ist das zentrale Werkzeug, um deine Praxis zukunftsfähig aufzustellen - wirtschaftlich, organisatorisch, menschlich.

Statt zu fragen: „Wie rechnet sich YOLii?“, frag dich lieber:

„Wo will ich mit meiner Praxis in 5 Jahren stehen - und was brauche ich, um dahin zu kommen?“



Die richtige Perspektive: Praxis der Zukunft denken

Wirtschaftlichkeit ist nicht das Ergebnis eines einzelnen Einkaufs. Sie entsteht aus einem durchdachten, strategischen Gesamtkonzept.

Die moderne Praxis von morgen ist:

- Aktiv - mehr Bewegung, mehr Selbstwirksamkeit beim Patienten
- Digital - mit klaren Abläufen, Dokumentation und Steuerung
- Teamfokussiert - mit Struktur, Entlastung und Entwicklungsmöglichkeiten
- Patientenzentriert - durch echte Eigenverantwortung statt Dauerbetreuung
- Wirtschaftlich - mit optimierten Prozessen, smarter Taktung und neuen Erlösmodellen

YOLii ist dabei nicht „on top“.

YOLii ist die logische Konsequenz, wenn du solch eine Praxis willst.



Vier Gründe, warum sich YOLii wirtschaftlich bewährt

1. Mitarbeiterbindung und -gewinnung

- Arbeitsplatzattraktivität durch Aktive Therapie
- Entlastung für Rücken, Schulter, Hände
- Plattform für jüngere und erfahrene Mitarbeiter.
- Weniger Ausfall und Fluktuation, **jede unbesetzte Stelle kostet bis zu 40.000 €/Jahr**

2. Therapiekonzepte und Schwarmwissen

- Einheitliche, evidenzbasierte Konzepte im System
- Nachwuchs ist sofort handlungsfähig, auch ohne 20 Jahre Erfahrung
- Expertenwissen wird systemisch gesichert und geteilt
- Das gesamte Team profitiert von mehr Transparenz und Qualität

3. Dokumentation und Ausfallsicherheit

- Therapiepläne sind digital verfügbar, auch bei Personalwechsel.
- Schluss mit der Zettelwirtschaft
- Vorbereitung auf Telematik-Infrastruktur inklusive lückenloser Verlaufsdocumentation.

4. Prozessoptimierung & neue Abrechnungslogik

- Kürzere Taktung (z. B. 15 Minuten in der KG-Aktiv), bei gleichbleibender Qualität
- Digitale Begleitung bedeutet: mehr Patienten, weniger Stress
- Je nach Praxisgröße sind **2.000 bis 20.000 € Mehrumsatz pro Monat** realistisch



Return on Investment: Ergebnis, nicht Frage

YOLii Nutzer, die es seit Jahren im Einsatz haben, fragen nicht mehr „*Wie rechnet sich das?*“, sondern sagen:

„Ohne YOLii könnte ich meine Praxis gar nicht mehr so führen, wie ich sie heute führe.“

So wie niemand fragt, wie sich ein Empfangstresen rechnet, wird auch YOLii irgendwann selbstverständlich ein Teil deines Fundaments.

Fazit

Wirtschaftlicher Erfolg entsteht nicht durch YOLii, sondern durch ein klares Zukunftsbild.

Wenn du für dich sagst:

„Ich will eine Praxis führen, die aktiv, digital, teamstark, patientenorientiert und wirtschaftlich ist“, dann ist YOLii keine zusätzliche Investition, sondern der nächste logische Schritt.

Nicht ob du dir YOLii leisten kannst, ist die Frage, sondern, ob du es dir leisten kannst, so weiterzumachen wie bisher.

