

4. ECKDATENSTUDIE

DER BRANCHENREPORT PHYSIOTHERAPIE 2026

Wichtige Kennzahlen für Ihre Praxis



IN AUFTRAG GEGEBEN VON

ETL | ADVISION
Steuerberatung im Gesundheitswesen



4. Branchenreport Physiotherapie 2026

Die Physiotherapie in Deutschland befindet sich 2026 in einer Phase deutlicher struktureller Veränderungen. Steigende Patientenzahlen, zunehmende Qualitäts- und Dokumentationsanforderungen, ein angespannter Arbeitsmarkt und wachsende Erwartungen an Digitalisierung und betriebswirtschaftliche Kompetenz prägen den Alltag der Praxen. Mit dem 4. Branchenreport Physiotherapie möchten wir – der **Verlag für Prävention & Gesundheit (TT-DIGI)** und **ETL ADVISION** – Orientierung geben, Entwicklungen sichtbar machen und Impulse für die Zukunft setzen. Unser Dank gilt allen teilnehmenden Praxen sowie den Sponsoren, die diesen Report ermöglichen und damit einen wichtigen Beitrag zur Transparenz und Weiterentwicklung der Branche leisten.

Ein Markt, der wächst – und gleichzeitig unter Druck steht

Die diesjährige Studie zeigt ein insgesamt stabiles, in vielen Bereichen wachsendes Marktumfeld. Mit 51.631 Physiotherapiepraxen steigt die Zahl der Einrichtungen weiter an. Gleichzeitig wird deutlich, dass die tatsächliche Arbeitskapazität nicht im gleichen Maße wächst: Zwar beschäftigen die Praxen durchschnittlich 5,57 therapeutische Mitarbeitende, doch aufgrund der hohen Teilzeitquote stehen real nur 4,24 Vollzeitäquivalente zur Verfügung. Die Studie hält fest: „Die Zahl der Praxen wächst schneller als die Zahl der Vollzeitäquivalente – ein Hinweis auf zunehmende Kleinteiligkeit und Teilzeitstrukturen.“ Diese Entwicklung wird die Branche in den kommenden Jahren maßgeblich prägen: mehr Praxen, aber weniger verfügbare Therapiezeit pro Einrichtung.

Professionalisierung und wirtschaftliche Herausforderungen

Die Rechtsformen verschieben sich weiter in Richtung Partnerstrukturen. Personengesellschaften gewinnen an Bedeutung, während Einzelunternehmen rückläufig sind. Die Interpretation ist eindeutig: Professionalisierung, Risikoteilung und strategische Wachstumsmodelle werden wichtiger.

Auch die Immobilienentwicklung zeigt klare Trends: Die durchschnittliche Praxisfläche steigt auf 162,7 m², die Kaltmiete auf 9,54 €/m². Die Studie betont: „Die Mietkosten steigen deutlich stärker als die allgemeine Inflation.“ Regionale Unterschiede sind erheblich – und sie beeinflussen die Wirtschaftlichkeit spürbar.

Selbstzahlerbereich und Trainingstherapie als Wachstumstreiber

Der Selbstzahlerbereich ist einer der dynamischsten Teile der Branche. 86,8 % der Praxen bieten entsprechende Leistungen an – ein erneuter deutlicher Anstieg. Die Interpretation: „Der Selbstzahlerbereich professionalisiert sich weiter und wird zunehmend strategisch genutzt.“ Besonders stark wächst die Trainingstherapie. Ein Drittel aller Praxen verfügt über eine entsprechende Fläche, die Mitgliederzahlen steigen, und die Zahlungsbereitschaft ist hoch. Mit einem durchschnittlichen Monatsbeitrag von 54,82 € liegt die Physiotherapie sogar über dem Fitnessmarkt.

Digitalisierung und Investitionen: Die Zukunft wird gestaltet

Die Branche investierte 2025 rund 390 Mio. Euro, für 2026 sind 370 Mio. Euro geplant – vor allem in Geräte, Personal und Digitalisierung. Der Digitalisierungsstand verbessert sich deutlich, und 68,4 % der Praxen planen weitere Schritte. Gleichzeitig zeigt die Zusatzfrage zur KI eine bemerkenswerte Offenheit: „40,4 % sagen ‚Ja‘, 41,3 % ‚Vielleicht‘“

Was Sie erwartet

Dieser Report bietet Ihnen:

- ❖ eine klare, datenbasierte Standortbestimmung
- ❖ Interpretationen, die Entwicklungen einordnen
- ❖ Vergleichswerte für die eigene Praxis
- ❖ Impulse für strategische Entscheidungen

Die Physiotherapie steht vor großen Herausforderungen – aber auch vor enormen Chancen. Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre und wertvolle Erkenntnisse für die Weiterentwicklung Ihrer Praxis.

Ihr Team von TT-DIGI und ETL ADVISION



Christoph Soldanski



Patrick Schlenz

Klare Zahlen. Klarer Auftrag

Eine leistungsfähige Gesundheitsversorgung braucht belastbare Daten. Umso wichtiger ist es, dass sich das Forschungs-Institut Würtenberger (FIW) unter Leitung der Initiatoren, Verlag für Prävention & Gesundheit (tt-digi) und ETL ADVISION, mit der Physiotherapiebranche wissenschaftlich auseinandersetzt und mit dieser Eckdatenstudie eine fundierte Grundlage für Diskussionen und Entscheidungen schafft. Für dieses Engagement gilt mein ausdrücklicher Dank.



Die vorliegenden Zahlen, Daten und Fakten zeigen eindrucksvoll, welche Bedeutung die Physiotherapie für die Gesundheitsversorgung in Deutschland hat. Gleichzeitig machen sie deutlich, vor welchen Herausforderungen die Branche steht – von Fachkräftemangel und steigenden Kosten bis hin zu den Anforderungen der Digitalisierung. Gerade deshalb besitzt dieser Bericht eine hohe politische Relevanz.

Gesundheitspolitische Entscheidungen müssen sich stärker an Evidenz orientieren. Die Physiotherapie ist längst kein Randbereich unseres Gesundheitssystems, sondern ein unverzichtbarer Bestandteil von Prävention, Rehabilitation und wohnortnaher Versorgung. Therapeutinnen und Therapeuten leisten täglich einen wertvollen Beitrag dazu, Mobilität, Selbstständigkeit und Lebensqualität von Millionen Menschen zu erhalten oder wiederherzustellen.

Die Ergebnisse dieses Branchenreports sind daher auch ein Auftrag an Politik und Krankenkassen. Die Potenziale der therapeutischen Berufe verdienen mehr Aufmerksamkeit, bessere Rahmenbedingungen und eine stärkere Einbindung in die gesundheitspolitische Strategie der kommenden Jahre. Wer die Gesundheitsversorgung zukunftsfähig gestalten möchte, muss die Möglichkeiten der Physiotherapie konsequent nutzen und weiterentwickeln.

Ich wünsche diesem Branchenreport eine breite Wahrnehmung und hoffe, dass seine Erkenntnisse dazu beitragen, die Bedeutung der Physiotherapie noch stärker in den Fokus gesundheitspolitischer Entscheidungen zu rücken.

Dr. Roy Kühne

Mitglied des Deutschen Bundestages a. D.
Physiotherapeut

DAS SIND WIR

ETL ADVISION bietet an über 125 Standorten in ganz Deutschland eine spezialisierte Steuerberatung für Ärzte, Zahnärzte, Apotheker, Pflegedienste, Therapeuten, Heil- und Hilfsmittelerbringer, MVZ oder niedergelassene Praxen.

Die ETL-Gruppe ist in Deutschland mit über 900 Kanzleien vertreten und darüber hinaus in 50 Ländern weltweit mit 250 Kanzleien präsent. ETL ist Marktführer im Bereich Steuerberatung und gehört zu den Top 5 der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland.

ETL | ADVISION
Steuerberatung im Gesundheitswesen
www.etl-advision.de



Christoph Soldanski

Der Verlag für **Prävention & Gesundheit GmbH** wurde 2020 gegründet und verlegt das Medienkonzept TT-DIGI (TRAINING • THERAPIE & DIGITALISIERUNG). Inhaltlich spricht das TT-DIGI unter anderem Betreiber von Physiotherapieeinrichtungen an, die sich auch als Unternehmer sehen und ihr Unternehmen und ihre Dienstleistung am Menschen ständig weiterentwickeln möchten. Für diese Zielgruppe liefert das Magazin redaktionelle Inhalte betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Art, die mit Fachartikeln zu Konzepten und Produkten sowie Interviews und Best-Practice-Berichten kombiniert werden. Innerhalb kürzester Zeit konnte dieses Medienkonzept einen Spitzenplatz unter den Medien der Branche erarbeiten.

TT-DIGI TRAINING • THERAPIE & DIGITALISIERUNG
»» DAS FACHMAGAZIN FÜR DEN NEUEN GESUNDHEITSMARKT »»
www.tt-digi.de



Patrick Schlenz



Philipp Hambloch

Vorwort	3
Über uns	4
Inhalt	5
2026 AUF EINEN BLICK	6
I. METHODIK DER STUDIE	8
II. ERLÄUTERUNGEN	9
III. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN	10
1. DIE PHYSIOTHERAPIEEINRICHTUNGEN IN DEUTSCHLAND	
1.1 Allgemeines	10
1.2 Rechtsform	10
1.3 Darstellung nach Gründungsjahr	11
2. GENUTZTE IMMOBILIE	
2.1 Größe der Einrichtung insgesamt	12
2.2 Größe der Therapiefläche	12
2.3 Größe des Trainingsbereichs	13
2.4 Eigentumsverhältnisse	13
2.5 Mietaufwendungen	14
2.6 Lage der Einrichtung	15
3. SELBSTZAHLERBEREICH	
3.1 Selbstzahlerleistungen	16
3.2 Trainingsbereich für Mitglieder im Selbstzahlerbereich	18
3.3 Monatsbeitrag im Trainingsbereich	19
4. MITARBEITENDE	
4.1 Anzahl	20
4.2 Geschlecht	20
4.3 Teilzeit/Vollzeitäquivalente (VZÄ)	22
4.4 Freie Mitarbeitende	23
4.5 Sektorale Heilpraktiker	23
4.6 Akademische Abschlüsse	24
4.7 Einstiegsgehalt	24
4.8 Suche nach Mitarbeitenden	28
4.9 Bindung der Mitarbeitenden – Benefits	29
5. WIRTSCHAFTLICHE SITUATION / INVESTITIONEN	
5.1 Jahresumsatz	30
5.2 Jahresgewinn	31
5.3 Berechnung der Preise für Privatpatienten	32
5.4 Ausfallhonorar bei Nichterscheinen	33
5.5 24-Stunden Regelung bei Nichterscheinen	33
5.6 Taktung für eine Behandlung KG-Einzel	34
5.7 Wirtschaftliche Situation im Unternehmen	34
5.8 Investitionen 2025	35
5.9 Geplante Investitionen 2026	35
5.10 Finanzierung der Investitionen	38
5.11 Steuerberater	39
6. MEDIENNUTZUNGSVERHALTEN	
6.1 Informationskanäle	40
6.2 Nutzung	40
6.3 Netzwerke	41
7. SOFTWARE/DIGITALISIERUNG	
7.1 Abrechnungspraxis	42
7.2 Digitalisierungsstand	42
7.3 Entwicklung der Digitalisierung in der Praxis	45
7.4 Unternehmen im Bereich Digitalisierung der Physiopraxen	46
7.5 Videotherapie	48
8. AUS- UND FORTBILDUNG	
8.1 Zusätzliche Ausbildungen oder Zertifikate	50
8.2 Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	50
8.3 Unternehmer versus Therapeut	51
9. AKTUELLE ZUSATZFRAGE	52
10. DISCLAIMER / IMPRESSUM	54

Das Wichtigste in Kürze

Die Physiotherapie in Deutschland befindet sich 2026 in einer Phase deutlicher struktureller Veränderungen. Steigende Patientenzahlen, zunehmende Anforderungen an Qualität und Dokumentation, ein dynamischer Arbeitsmarkt sowie wachsende Erwartungen an Digitalisierung und betriebswirtschaftliche Kompetenz prägen den Alltag der Praxen.

Der vorliegende Branchenreport fasst die Ergebnisse einer bundesweiten Befragung von 500 Physiotherapieeinrichtungen zusammen und bietet einen umfassenden Überblick über die aktuelle Situation der Branche. Die Studie richtet sich an Praxisinhaberinnen und -inhaber, Verbände, politische Entscheidungsträger sowie weitere Stakeholder im Heilmittelbereich.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Bericht auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

2026 auf einen Blick – die wichtigsten Ergebnisse

Die Auswertung zeigt ein insgesamt stabiles, in vielen Bereichen wachsendes Marktumfeld. Einige zentrale Kennzahlen:

- I.** 51.631 Physiotherapiepraxen sind bundesweit bei der BGW registriert – ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr Vorjahr (50.888)*.
- II.** 5,6 therapeutische Mitarbeitende arbeiten durchschnittlich in jeder Praxis; der Frauenanteil liegt weiterhin bei rund 74 %.
- III.** 53 % der Beschäftigten arbeiten in Teilzeit; die durchschnittlichen Vollzeitäquivalente pro Praxis sinken leicht auf 4,24.
- IV.** Die durchschnittliche Praxisfläche beträgt 162,7 m², davon 85,3 m² Therapiefläche.
- V.** 63,8 % der Praxen arbeiten in gemieteten Räumen; die durchschnittliche Kaltmiete steigt auf 9,54 €/m².
- VI.** Der durchschnittliche Jahresumsatz liegt bei 471.000 €, der Umsatz pro Vollzeitkraft bei 115.200 €.
- VII.** Das Einstiegsgehalt für Berufseinsteiger liegt durchschnittlich bei 2.991 € brutto, bei Mitarbeitenden mit Berufserfahrung bei 3.773 € brutto.
- VIII.** Die Branche investierte 2025 rund 390 Mio. €; für 2026 sind 370 Mio. € geplant, vor allem in Geräte, Personal und Digitalisierung.

*Zahlen in der Klammer beziehen sich auf das Vorjahr.

Diese Kennzahlen zeigen: Die Physiotherapie bleibt ein wachsender, aber zunehmend anspruchsvoller Gesundheitsmarkt, der hohe Anforderungen an Personalmanagement, Wirtschaftlichkeit und Modernisierung stellt.

I. METHODIK DER STUDIE

Die Studie basiert auf einer repräsentativen telefonischen Befragung von 500 Physiotherapiepraxen in Deutschland. Die Stichprobe wurde aus einer Grundgesamtheit von 31.500 Unternehmen nach dem Zufallsprinzip gezogen.

Stichprobenaufbau

Pro Bundesland wurden mindestens 15 Interviews geführt.

Die Befragung fand im Februar und März 2026 statt.

Die vom Marktforschungsinstitut Würtenberger (FIW) aus der Bruttostichprobe im Zeitraum Februar und März 2026 geführten Telefoninterviews erfolgten mithilfe eines computergestützten Fragebogens.

Auf Wunsch erhielten Teilnehmende den Fragebogen vorab.

Befragt wurden ausschließlich Entscheidungsträgerinnen und -träger der Praxen.

Davon waren 49,6 % (53,4 %) weiblich und 50,4 % (46,6 %) männlich.

Hinweis zur Vergleichbarkeit

Da die Stichprobe jährlich neu gezogen wird, sind Vorjahresvergleiche als Trend, nicht als exakte Verlaufsanalyse zu interpretieren.

Bundesland	Anteil in %	Interviews
Baden-Württemberg	12,0 %	60
Bayern	16,2 %	81
Berlin	3,0 %	15
Brandenburg	3,2 %	16
Bremen	3,0 %	15
Hamburg	3,0 %	15
Hessen	6,8 %	34
Mecklenburg-Vorpommern	3,0 %	15
Niedersachsen	8,6 %	43
Nordrhein-Westfalen	16,4 %	82
Rheinland-Pfalz	5,2 %	26
Saarland	3,0 %	15
Sachsen	7,0 %	35
Sachsen-Anhalt	3,0 %	15
Schleswig-Holstein	3,6 %	18
Thüringen	3,0 %	15
Gesamt	100 %	500

Die zu Befragenden werden jedes Jahr zufällig ermittelt, somit werden nicht die jeweils gleichen Praxen interviewt. Die dargestellten Vergleiche sind nur als Trend zu verstehen. Nähere Aussagen sind erst im Langzeitvergleich möglich.

II. ERLÄUTERUNGEN

Bei Marktanteilsberechnungen wurde mit Stand 31.12.2025 von einer Gesamtzahl von 51.631 zugelassenen Praxen für Physiotherapie (50.888) ausgegangen [Quelle: Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW)]. Dabei ist zu beachten, dass die genaue Anzahl der Physiotherapiepraxen je nach Quelle, Definition und Zeitpunkt variieren kann.



1. Die Physiotherapieeinrichtungen in Deutschland

1.1 ALLGEMEINES Mit Stichtag 31.12.2025 waren laut Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW) insgesamt 51.631 Physiotherapiepraxen in Deutschland gemeldet. Das entspricht einem Zuwachs von 1,5 % gegenüber dem Vorjahr (50.888 Praxen).

Interpretation & Einordnung:

- ❖ Das Wachstum bleibt moderat, aber stabil.
- ❖ Die Branche expandiert trotz Fachkräftemangels und steigender Kosten weiter.
- ❖ Die Zahl der Praxen wächst schneller als die Zahl der Vollzeit-äquivalente – ein Hinweis auf zunehmende Kleinteiligkeit und Teilzeitstrukturen.

Beschäftigte:

- ❖ Sozialversicherungspflichtige Physiotherapeuten: 173.680 (2024: 169.788) (Quelle: Statista 2025)
- ❖ Gesamtzahl inkl. geringfügig Beschäftigter: ca. 255.000 (Quelle: Stat. Bundesamt, Mikrozensus – Arbeitsmarkt vom 19.05.2025).

Trend:

- ❖ Die Zahl der Beschäftigten steigt, aber weniger stark als die Zahl der Praxen.
- ❖ Das Verhältnis „Einwohner pro Therapeut“ verbessert sich leicht (291 statt 302).

1.2 RECHTSFORM Die Mehrheit der Praxen wird weiterhin als Einzelunternehmen geführt, jedoch mit rückläufiger Tendenz. Gleichzeitig gewinnen Personengesellschaften an Bedeutung.

Rechtsform	Anteil 2026	Anteil 2025	Anteil 2024
Einzelunternehmen (Kaufmann/Kauffrau, Freiberufler)	68,4 %	70,0 %	74,2 %
Personengesellschaft (GbR, PartG, GmbH & Co. KG)	25,8 %	24,2 %	20,2 %
Kapitalgesellschaft (GmbH, Unternehmergesellschaft)	5,8 %	5,8 %	5,4 %

Interpretation:

- ❖ Der Trend geht klar zu mehreren Inhabern / Partnerstrukturen.
- ❖ Gründe können sein:
 - › Risikoteilung
 - › Arbeitszeitaufteilung (Work-Life-Balance)
 - › Professionalisierung
 - › Wachstumsstrategien
 - › Nachfolgeprozesse
- ❖ Kapitalgesellschaften bleiben stabil, aber auf niedrigem Niveau.

1.2 RECHTSFORM

Die befragten Praxen sind im Durchschnitt 17 Jahre am Markt. 78,6 % wurden seit dem Jahr 2000 gegründet. 9,2 % der Praxen existieren bereits länger als 30 Jahre.

1.3 DARSTELLUNG NACH GRÜNDUNGSJAHR

Verteilung nach Gründungsjahr:

Unternehmensgründung	2026	2025
Bis 1989	0,8 %	0,8 %
1990 bis 1999	20,6 %	19,0 %
2000 bis 2009	31,0 %	32,0 %
2010 bis 2019	37,8 %	39,4 %
Seit 2020	9,8 %	8,8 %

Interpretation:

- ❖ Die Branche ist jung und dynamisch.
- ❖ Der Anteil sehr alter Praxen (>30 Jahre) steigt leicht (9,2 %).
- ❖ Gründungsaktivität bleibt hoch, trotz wirtschaftlicher Herausforderungen.



2. Genutzte Immobilie

2.1 GRÖSSE DER EINRICHTUNG INSGESAMT

Die durchschnittliche Gesamtfläche einer Physiotherapiepraxis beträgt im Jahr 2026 162,7 m² (Vorjahr: 158,3 m². Die Spannweite reicht von 50 m² bis 1.100 m².

Interpretation:

- ❖ Die Praxen werden im Durchschnitt jedes Jahr etwas größer.
- ❖ Seit 2023 ist ein kontinuierlicher Flächenzuwachs von insgesamt über 10 m² zu beobachten.
- ❖ Größere Praxen deuten auf mehr Behandlungsräume, zusätzliche Angebote (z. B. Trainingstherapie) und wachsende Teamgrößen hin.

Räumlichkeiten	2026	2025	2024	2023
Einrichtung insgesamt	162,7 m ²	158,3 m ²	157,1 m ²	152,4 m ²
Therapiefläche	85,3 m ²	81,4 m ²	--	--
Trainingsbereich, wenn vorhanden	46,5 m ²	48,2 m ²	--	--

2.2 GRÖSSE DER THERAPIEFLÄCHE

Die reine Therapiefläche umfasst im Durchschnitt 85,3 m² und macht damit 52,5 % der Gesamtfläche aus. Der kleinste Therapieflächenbereich betrug 20 m², der größte 630 m².

Interpretation:

- ❖ Die Therapiefläche wächst proportional zur Gesamtfläche.
- ❖ Der Anteil von rund 50% ist seit Jahren stabil – ein Hinweis auf ein relativ konstantes Raumkonzept in der Branche.
- ❖ Große Unterschiede zwischen Praxen zeigen die Vielfalt der Betriebsmodelle (von kleinen 1–2-Raum-Praxen bis zu großen Therapiezentren).



362 der 500 befragten Praxen verfügen über einen Trainingsbereich. Für diese Praxen gilt:

- ❖ durchschnittliche Gesamtfläche: 175,5 m²
- ❖ durchschnittliche Trainingsfläche: 46,5 m²

Interpretation:

- ❖ Praxen mit Trainingsbereich sind im Schnitt 13 m² größer als der Durchschnitt aller Praxen.
- ❖ Der Trainingsbereich ist ein wachsender Bestandteil moderner Physiotherapiepraxen (siehe auch Kapitel 3.2).
- ❖ Die Trainingsfläche ist seit 2025 leicht gesunken (48,2 → 46,5 m²), was auf effizientere Flächennutzung oder steigende Mietkosten hindeuten kann.

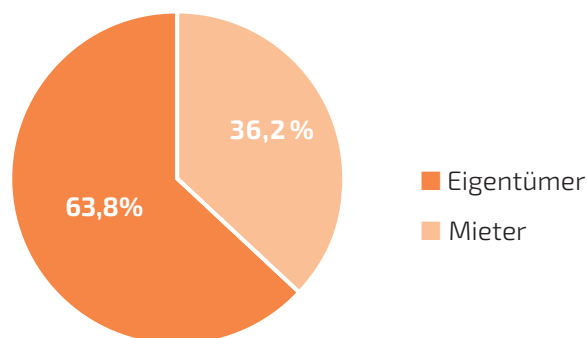
Räumlichkeiten	Fläche insgesamt	Davon Trainingsfläche
Nur Unternehmen mit Trainingsfläche	175,5 m ² (170,6)	46,5 m ² (48,2)

2.3 GRÖSSE DES TRAININGSBEREICHS

63,8 % der Praxen mieten ihre Räumlichkeiten, 36,2 % sind Eigentümer.

Interpretation:

- ❖ Die Eigentumsquote bleibt niedrig, aber stabil.
- ❖ Mieten ist für die meisten Praxen wirtschaftlich flexibler und risikoärmer.
- ❖ Eigentum wird eher von etablierten, größeren oder langjährig bestehenden Praxen genutzt.



2.4 EIGENTUMS-VERHÄLTNISSE

Entwicklung:

Eigentumsverhältnisse	Anteil 2026	Anteil 2025	Anteil 2024	Anteil 2023
Eigentümer	36,2 %	37,2 %	33,6 %	37,4 %
Mieter	63,8 %	62,8 %	66,4 %	62,6 %

Der Langzeitvergleich zeigt, dass sich der Anteil der gemieteten Räumlichkeiten relativ konstant bei rund 63 % bewegt.

III. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

2.5 MIETAUFWENDUNGEN

Die Kaltmiete liegt 2026 im Durchschnitt bei 9,54 €/m² (Vorjahr: 9,06 €/m²). Das entspricht einem Anstieg von 5,2 %. Bei einer Durchschnittsfläche von 162,7 m² ergibt sich eine monatliche Kaltmiete von 1.552 €.

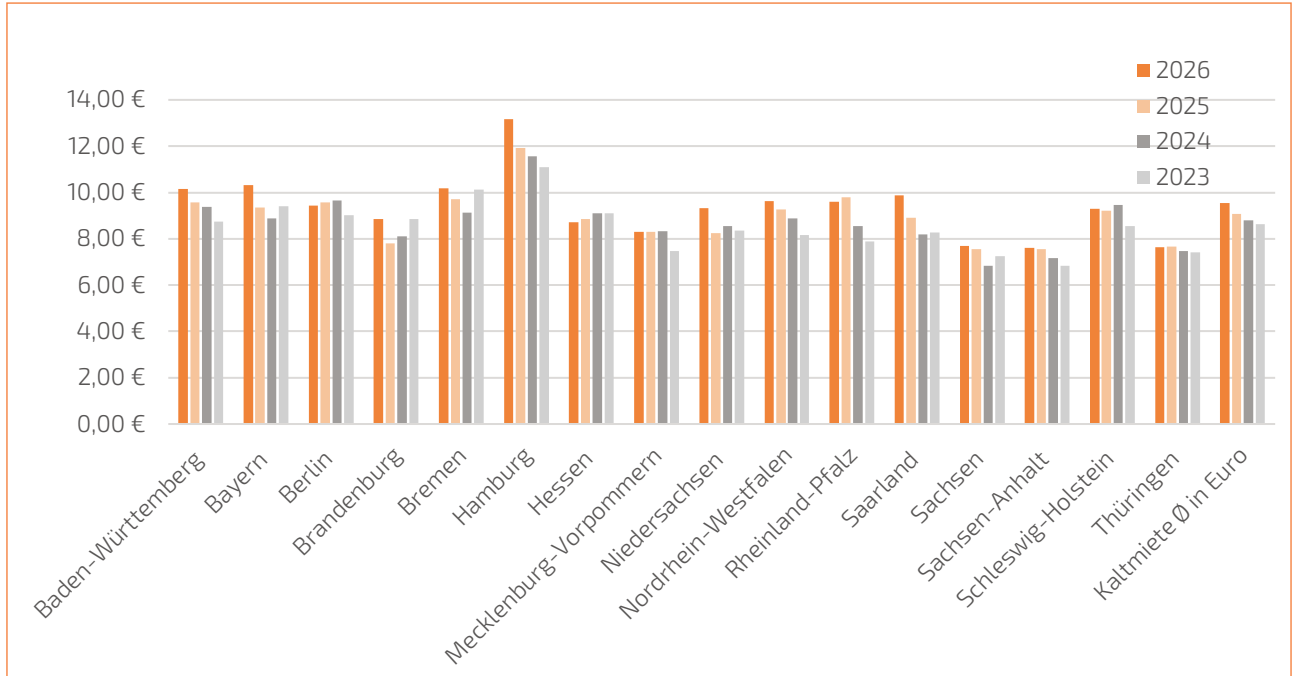
Interpretation:

- ❖ Die Mietkosten steigen deutlich stärker als die allgemeine Inflation.
- ❖ Regionale Unterschiede sind erheblich (z.B. Hamburg 13,18 €/m² vs. Sachsen 7,68 €/m²).
- ❖ Mieten sind ein zentraler Kostenfaktor und beeinflussen die Wirtschaftlichkeit spürbar.

Durchschnittliche Mietaufwendungen	2026	2025	2024	2023
Kaltmiete je m ²	9,54 €	9,06 €	8,79 €	8,63 €
Kaltmiete insgesamt	1.552 €	1.435 €	1.381 €	1.315 €

Im Ländervergleich zeigt sich folgendes Bild:

DURCHSCHNITTLICHE KALTMIETE/m² – LÄNDERVERGLEICH



2.6 LAGE DER EINRICHTUNG

55,4 % der Praxen befinden sich im städtischen Raum, 44,6 % im ländlichen Bereich.

Städtische Praxen sind im Schnitt:

- ❖ größer (171,3 m² vs. 151,9 m²)
- ❖ teurer (9,79 €/m² vs. 9,19 €/m²)
- ❖ häufiger gemietet (66,1 % vs. 61,0 %)

Interpretation:

- ❖ Stadtpraxen profitieren von höherer Nachfrage, zahlen aber deutlich mehr Miete.
- ❖ Landpraxen haben geringere Kosten, aber oft größere Herausforderungen bei der Personalgewinnung.
- ❖ Die Unterschiede bleiben über die Jahre stabil.

	Städtisch	Ländlich
Lage der Einrichtung	55,4 %	44,6 %
Größe Einrichtung insgesamt	171,3 m ²	151,9 m ²
Größe Therapiefläche	87,3 m ²	82,9 m ²
Größe Trainingsbereich	37,6 m ²	32,3 m ²
Anteil Mietverhältnisse	66,1 %	61,0 %
Kaltmiete	9,79 Euro	9,19 Euro



3. Selbstzahlerbereich

Der Selbstzahlerbereich ist weiterhin einer der dynamischsten Wachstumsbereiche der Physiotherapiepraxen. 86,8 % der befragten Einrichtungen (Vorjahr: 78,6 %) bieten entsprechende Leistungen an – ein erneuter deutlicher Anstieg.

	2026	2025	2024	2023
Selbstzahlerbereich	86,8 %	78,6 %	82,8 %	69,6 %

3.1 SELBSTZAHLER-LEISTUNGEN

Anzahl der angebotenen Leistungen:

- ❖ Insgesamt wurden 2.784 Nennungen abgegeben (Vorjahr: 2.176).
- ❖ Das entspricht durchschnittlich 6,5 Leistungen pro Praxis (Vorjahr: 5,5).

Top-Leistungen 2026 (Anteil in %):

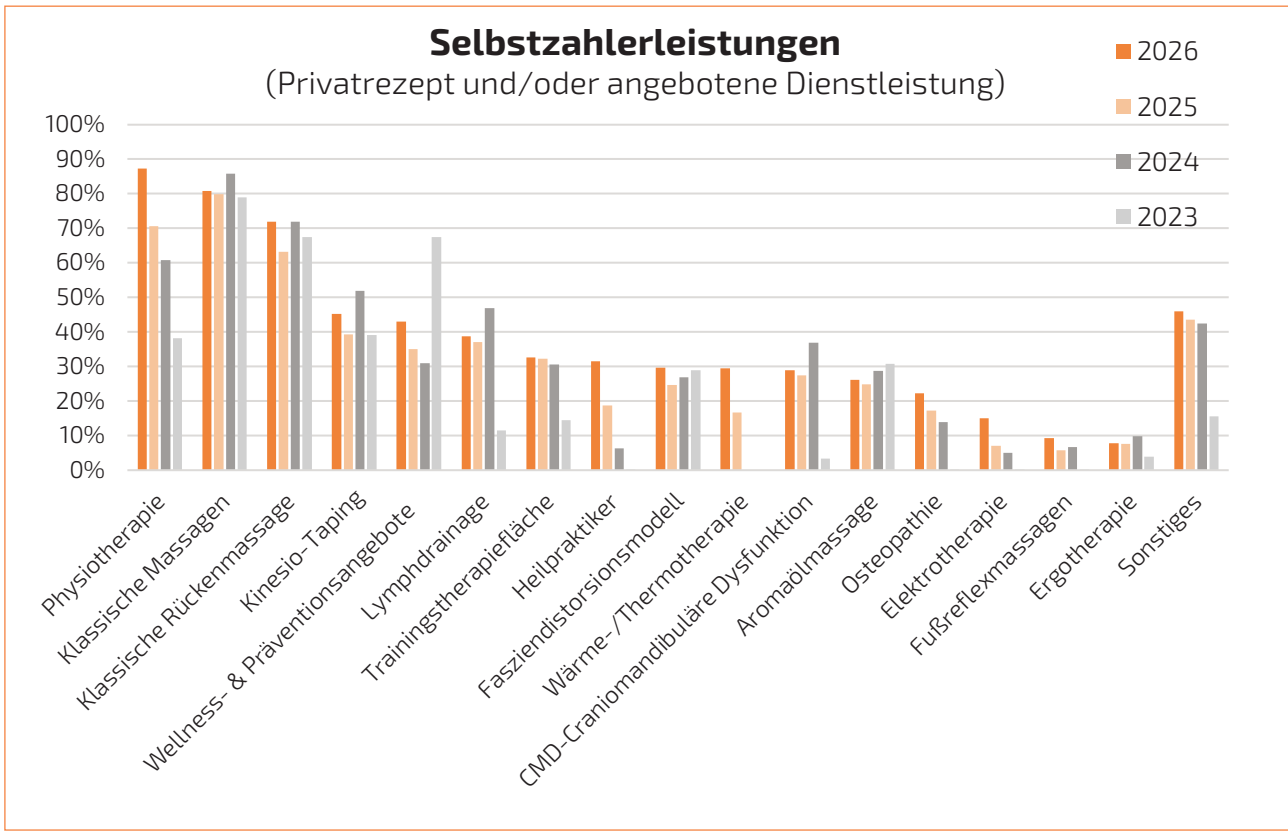
- ❖ Physiotherapie (privat) 87,2 %
- ❖ Klassische Massagen 80,7 %
- ❖ Klassische Rückenmassage 71,9 %
- ❖ Kinesio-Taping 45,2 %
- ❖ Wellness & Prävention 42,9 %
- ❖ Lymphdrainage 38,7 %
- ❖ Trainingstherapiefläche 32,7 %
- ❖ Heilpraktiker 31,6 %
- ❖ Wärme-/Thermotherapie 29,5 %
- ❖ Elektrotherapie 15,1 %

Auffällige Entwicklungen:

- ❖ Thermotherapie und Elektrotherapie verzeichnen starke Zuwächse.
- ❖ Wellness- und Präventionsangebote bleiben stabil und sind ein wichtiger Baustein für Zusatzumsätze.
- ❖ Die Zahl der Praxen mit Trainingstherapiefläche steigt weiter (siehe 3.2).

Interpretation:

- ❖ Der Selbstzahlerbereich professionalisiert sich weiter und wird zunehmend strategisch genutzt.
- ❖ Die Bandbreite der Angebote wächst – ein Zeichen für Diversifizierung und wirtschaftliche Notwendigkeit.
- ❖ Der Trend zu Heilpraktikerleistungen zeigt, dass Praxen verstärkt auf alternative Abrechnungsmöglichkeiten setzen, um wirtschaftlich unabhängiger von GKV-Strukturen zu werden.



III. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

3.2 TRAININGSBEREICH FÜR MITGLIEDER IM SELBSTZÄHLERBEREICH

Der Trainingsbereich entwickelt sich zu einem zentralen Bestandteil moderner Physiotherapiepraxen.

Anteil der Praxen mit Trainingstherapiefläche:

- ❖ 2026: 32,7 %
- ❖ 2025: 32,2 %
- ❖ 2024: 30,7 %
- ❖ 2023: 14,4 %

Mitgliederzahlen:

- ❖ durchschnittliche Mitgliederzahl: 40,6 Personen
- ❖ davon reine Selbstzahler: 23,6 Personen
- ❖ Anteil der Selbstzahler: ca. 58 %

Größe der Trainingsfläche:

- ❖ Durchschnitt: 67,6 m²
- ❖ Damit rund 20 m² größer als der allgemeine Trainingsflächen-Durchschnitt aller Praxen (46,5 m²).

Interpretation:

- ❖ Der Trainingsbereich ist ein stark wachsender Umsatztreiber.
- ❖ Praxen mit Trainingsfläche sind größer, moderner und wirtschaftlich breiter aufgestellt.
- ❖ Die hohe Zahl an Selbstzahlern zeigt, dass Trainingstherapie ein attraktives Zusatzangebot ist – sowohl für Patienten als auch für Praxen.

	2026	2025	2024	2023
Trainingstherapiefläche vorhanden	32,7 %	32,2 %	30,7 %	14,4 %
Mitglieder Trainingstherapiefläche insgesamt im Schnitt	40,6	36,9	39,2	41,3
Nur Selbstzahler Trainingstherapiefläche im Schnitt	23,6	23,1	29,2	33,8
Größe Trainingstherapiefläche im Schnitt	67,6 m ²	-	-	-



Die Preise steigen weiter deutlich.

Durchschnittlicher Monatsbeitrag:

- ❖ 2026: 54,82 €
- ❖ 2025: 51,57 €
- ❖ 2024: 45,21 €
- ❖ 2023: 36,65 €

Spannweite:

- ❖ 30 € bis 112 € pro Monat

Interpretation:

- ❖ Die Preissteigerungen spiegeln höhere Energie-, Personal- und Mietkosten wider.
- ❖ Gleichzeitig zeigt die Zahlungsbereitschaft der Kunden, dass Trainingstherapie als wertvoll wahrgenommen wird.
- ❖ Viele Praxen nutzen zusätzlich flexible Einnahmemodelle (10er-Karten, Einzeleinheiten), um unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen.
- ❖ Der erzielte Durchschnittsumsatz für Training auf der Fläche / Mitglied / Monat beträgt 54,82 €. Im Vergleich dazu weist die DSSV Eckdatenstudie zum deutschen Fitnessmarkt für das Jahr 2025 aus, dass der Durchschnittsumsatz / Mitglied / Monat bei 48,55 € liegt. Es scheint so zu sein, dass ehemalige Patienten bereit sind, rund 13% mehr für betreutes Training in der Physiotherapieeinrichtung zu bezahlen, als in einem Fitness-Studio.

3.3 MONATSBEITRAG IM TRAININGSBEREICH

	2026	2025	2024	2023
Monatsbeitrag im Trainingsbereich	54,82 €	51,57 €	45,21 €	36,65 €



4. Mitarbeitende

4.1 ANZAHL Die befragten Praxen beschäftigen im Durchschnitt 5,57 therapeutische Mitarbeitende (Vorjahr: 5,44). Die Spannweite reicht von 1 bis 19 Beschäftigten.

Interpretation:

- ❖ Die Zahl der Einpersonenpraxen sinkt weiter – ein klarer Strukturwandel.
- ❖ Der Anteil mittelgroßer Praxen (3 – 10 Mitarbeitende) bleibt dominant.
- ❖ Große Praxen (> 10 Mitarbeitende) verlieren leicht an Anteil, was auf steigende Kosten und Personalengpässe hindeutet.

Mitarbeitende	2026	2025	2024	2023
Gesamt	5,57	5,44	5,67	5,60

Verteilung der Praxisgrößen:

Mitarbeitende	2026	2025	2024	2023
1	2,8 %	4,2 %	4,4 %	8,6 %
2	16,4 %	15,8 %	15,2 %	14,8 %
3 – 5	35,6 %	38,4 %	39,2 %	34,2 %
6 – 10	37,8 %	33,8 %	30,8 %	31,0 %
Über 10	7,4 %	7,8 %	10,4 %	11,4 %

4.2 GESCHLECHT Der Frauenanteil bleibt mit 74 % unverändert sehr hoch und stabil. Die Zahlen entsprechen damit im Wesentlichen denen der Vorjahre und decken sich mit denen der Bundesagentur für Arbeit (Quelle: IW Consult, Bundesagentur für Arbeit; 2025).

Interpretation:

- ❖ Die Physiotherapie bleibt ein stark weiblich geprägter Beruf.
- ❖ Der Männeranteil stagniert seit Jahren – Nachwuchsgewinnung bleibt herausfordernd.

Geschlecht	Mitarbeitende 2026	Anteil 2026	Anteil 2025	Anteil 2024	Anteil 2023
Männlich	1,45	26,0 %	25,9 %	25,0 %	26,8 %
Weiblich	4,12	74,0 %	74,1 %	75,0 %	73,2 %
Gesamt	5,57	100 %	100 %	100 %	100 %

BVGSD e. V.

Der Bundesverband Gesundheitsstudios Deutschland e. V. (BVGSD e. V.) wurde 2013 in Bonn gegründet. Seither setzt sich der BVGSD e. V. uneigennützig für die Betreiber gewerblicher Gesundheitsstudios (Health-Clubs) in Deutschland ein. Ziel ist es, traditionelle Fitnessanlagen zu Gesundheitsstudios zu entwickeln, in denen fachkompetent medizinisches Gesundheits-training im Bereich von Prävention, aber auch Rehabilitation angeboten wird. Auf Basis aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse werden diese Studios mit den Qualitätssiegeln Prae-Zert® (Health-Club) bzw. Reha-Zert® (Rehabilitation) ausgezeichnet. Begleitet wird der Entwicklungsprozess durch kontinuierliche Kommunikation des BVGSD e. V., besonders mit Entscheidungsträgern in Politik, Gesundheitswesen und Krankenkassenbereich.

www.bvgsd.de



Consularis-Sicherheit für Ihre Praxis

Bei der Consularis steht Ihre Praxis-Sicherheit im Mittelpunkt. Als DIN ISO 9001 zertifiziertes Beratungsunternehmen bieten wir höchste Qualitätsstandards und umfassenden Service. Ihr Vorteil ist dabei unsere Erfahrung und Expertise. Wir bieten spezialisierte Unterstützung für Praxen bei den Themen Datenschutz, Arbeitsschutz und Hygiene an.

Unsere Ausrichtung auf das Gesundheitswesen und Fachkompetenz ermöglichen es, individuelle Lösungen zu entwickeln, die präzise auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Zusätzlich profitieren Sie von staatl. Förderprogrammen, die zwischen 50 % bis 80 % der Beratungskosten übernehmen. Wir erledigen für Sie die Beantragung und Abwicklung der Fördermittel, sodass Sie sich voll und ganz auf Ihre Patienten konzentrieren können.

consularis.de



In Turbozeit zum Sportwissenschaftler, exklusiv für Physiotherapeuten

Die dba bietet aufbauend zur Ausbildung zum Physiotherapeuten ein berufsbegleitendes, duales Bachelorstudium zum staatlich anerkannten Sportwissenschaftler an. In 18 Präsenzphasen werden den Studierenden trainingswissenschaftliche Inhalte sowie sportmotorische Fähigkeiten wie Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit, Koordination sowie deren Trainierbarkeit vermittelt.

Das Studium zeichnet sich durch einen besonders hohen praktischen Anteil während der Präsenzzeit in Baunatal aus. Dies schafft die Möglichkeit, die gelernten Inhalte schnell in das Unternehmen zu übertragen und anzuwenden. Die Absolventen des Studiums sind in der Lage, das Dienstleistungsspektrum im Praxisalltag zu erweitern. Trainingswissenschaftliche Inhalte und Bewegungskonzepte sind zukünftig wichtige Bestandteile der täglichen Arbeit. Die Regelstudienzeit beträgt 24 Monate. Es besteht die Möglichkeit, parallel zum Studium die Fitnesstrainer A-Lizenz zu erwerben.

dba-online.de



Doctolib

Doctolib ist seit 2020 in Deutschland aktiv und zählt zu den am schnellsten wachsenden digitalen Gesundheitsplattformen im Land. Tausende Physiotherapiepraxen nutzen Doctolib, um ihre Praxisorganisation zu modernisieren und Patienten einfacher zu erreichen.

Die Plattform ermöglicht eine 24/7-Online-Terminbuchung, automatische SMS- und E-Mail-Erinnerungen sowie eine übersichtliche Patientenverwaltung – vollständig DSGVO-konform und auf deutschen Servern gehostet. Für Physiotherapeut:innen bedeutet das: weniger Telefonaufwand, weniger Ausfälle und mehr Zeit für die Therapie.

<https://info.doctolib.de/partnerprogramm>



4.3 TEILZEIT/ VOLLZEITÄQUIVALENTE (VZÄ)

53,0 % der Beschäftigten arbeiten in Teilzeit. Die IW-Sonderauswertungen der Bundesagentur für Arbeit 2025 im Bereich der Physiotherapie mit Stichtag 31.09.2025 gaben diese sogar mit 54,9 % (im Vorjahr 53,9 %) an (Quelle: IW Consult, Bundesagentur für Arbeit; 2025). Das bedeutet:

- ❖ ca. 2,6 Vollzeitkräfte
- ❖ ca. 3,0 Teilzeitkräfte

Mit 72,2 % wurden dabei fast drei Viertel der Mitarbeitenden bereits als Teilzeitkräfte eingestellt.

Teilzeitbeschäftigte Männer

Bei den befragten Praxen befanden sich 30,4 % der Männer in einer Teilzeitbeschäftigung. Deren Teilzeitquote bewegt sich dabei in einer Bandbreite zwischen 10 und 95 % bezogen auf eine Vollzeitstelle. Im Schnitt beträgt die Teilzeitquote bei den Männern rund 78,0 % (69,0 %) und hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöht.

Teilzeitbeschäftigte Frauen

Der Anteil der teilzeitbeschäftigten Frauen beläuft sich in den teilnehmenden Praxen auf 55,2 %. Die Spanne der Teilzeit liegt bei ihnen zwischen 10 und 90 % und beläuft sich im Mittel auf 50,8 % einer Vollzeitstelle (54,7 %). Damit hat sich der durchschnittliche Arbeitsanteil bei den teilzeitbeschäftigten Frauen weiter verringert.

Durchschnittliche Teilzeitquote (Anteil einer Vollzeitstelle in %).

Geschlecht	Durchschnittliche Teilzeitquote 2026	Durchschnittliche Teilzeitquote 2025	Durchschnittliche Teilzeitquote 2024
Männlich	78,2 %	69,0 %	67,5 %
Weiblich	50,8 %	54,7 %	59,8 %

Berechnung der VZÄ:

Unter Berücksichtigung der Teilzeitkräfte verfügt jedes der befragten Unternehmen im Schnitt über 4,24 Vollzeitstellen (4,40), davon 1,35 VZÄ Männer und 2,89 VZÄ Frauen.

Vollzeitäquivalent	2026	2025	2024
Gesamt	4,24	4,40	4,95

Zwar hat sich die Anzahl der therapeutischen Mitarbeitenden von im Schnitt 5,44 auf 5,57 je Praxis erhöht, aufgrund des leicht gestiegenen Anteils an Teilzeitbeschäftigten und der bei den Frauen deutlich von 54,7 % auf 50,8 % gesunkenen durchschnittlichen Teilzeitquote steht den Unternehmen jedoch tatsächlich weniger Arbeitskraft zur Verfügung.

Interpretation:

- ❖ Die Teilzeitquote bei Männern steigt deutlich, mit steigendem Stundenumfang.
- ❖ Frauen arbeiten weiterhin überwiegend in Teilzeit, mit sinkendem Stundenumfang.
- ❖ Trotz steigender Mitarbeiterzahl sinkt die verfügbare Arbeitskraft (VZÄ 4,40 → 4,24).

Fazit: Die Branche wächst personell, aber die tatsächliche Arbeitskapazität sinkt – ein Kernproblem für Wartezeiten und wirtschaftliche Belastung.

21,0 % der Praxen arbeiten mit freien Mitarbeitenden (Vorjahr: 19,4 %). Diese erhalten im Schnitt 78,5 % des Honorars.

4.4 FREIE MITARBEITENDE

Interpretation:

- ❖ Der Einsatz freier Mitarbeitender steigt leicht, wobei eine sozialversicherungsrechtliche Prüfung dringend einzuholen ist.
- ❖ Gleichzeitig bleibt die Honorarbeteiligung hoch, was die Wirtschaftlichkeit begrenzt.

In 45,0 % (45,8 %) der befragten Unternehmen ist mindestens ein (sektoraler) Heilpraktiker tätig. Dies bestätigt den deutlichen Anstieg der letzten Jahre und korrespondiert auch mit dem Anstieg dieses Angebots im Bereich der Selbstzahlerleistungen unter Nr. 3.1.

4.5 SEKTORALE HEILPRAKTIKER

Interpretation:

- ❖ Der Heilpraktikerstatus wird zunehmend als strategischer Vorteil genutzt (Privatabrechnung, Selbstzahlerleistungen).
- ❖ Besonders auffällig ist der starke Anstieg bei „Inhaber & Mitarbeitende“.

Im Detail zeigt sich hier folgende Situation:

Sektoraler Heilpraktiker	2026	2025	2024
Ja, Inhaber selbst	27,4 %	29,2 %	23,8 %
Ja, Mitarbeitende	9,4 %	14,4 %	12,8 %
Ja, Inhaber & Mitarbeitende	8,2 %	2,2 %	1,8 %
Nein	55,0 %	54,2 %	61,6 %

23,6 % (22,6 %) der Unternehmen ohne (sektorale) Heilpraktiker planen, dieses Angebot zukünftig auch in ihre Praxis zu integrieren. 70,7 % (69,4 %) schließen dies für sich aus, weitere 5,8 % (10,4 %) haben dazu noch keine Meinung.

4.6 AKADEMISCHE ABSCHLÜSSE

29,4 % der Praxen beschäftigen mindestens einen akademisch ausgebildeten Mitarbeitenden. Der Anteil der Akademiker an allen Beschäftigten liegt bei 5,9 %.

Interpretation:

- ❖ Akademisierung stagniert leicht (Vorjahr: 7,5 %).
- ❖ Gründe könnten sein: geringe Vergütung, begrenzte Karrierewege, Fachkräftemangel.

4.7 EINSTIEGSGEHALT

Wie bereits im letzten Jahr wurde das aktuelle Einstiegsgehalt differenziert nach Berufseinsteigern und neuen Mitarbeitenden mit Berufserfahrung abgefragt.

Einstiegsgehalt für Berufseinsteiger

- ❖ Durchschnitt: 2.991 € brutto
- ❖ Spanne: 2.200–3.800 €
- ❖ Anstieg zum Vorjahr: +133 € / +4,7 %

In der Feinanalyse zeigt sich dabei folgendes Bild:

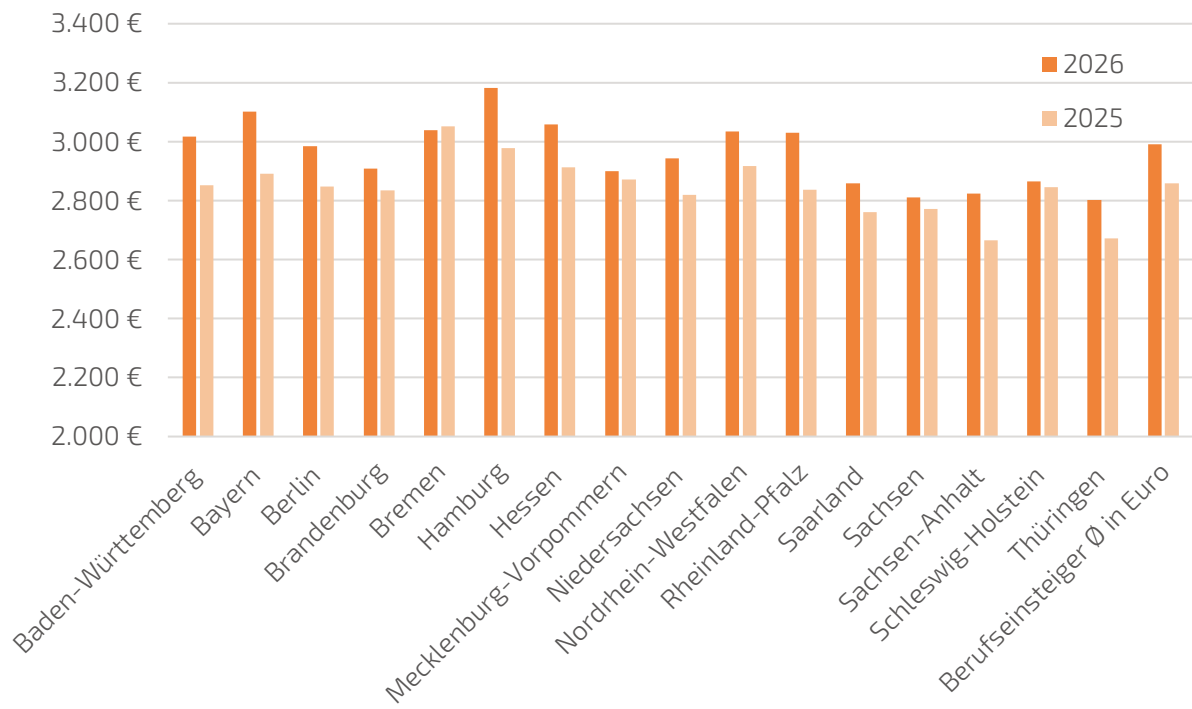
Einstiegsgehalt Berufseinsteiger	Anteil 2026	Anteil 2025
2.000 – 2.499 €	1,4 %	4,7 %
2.500 – 2.999 €	45,5 %	63,9 %
3.000 – 3.499 €	51,1 %	30,2 %
3.500 – 3.999 €	2,0 %	1,2 %

Das höchste Durchschnittsgehalt für Berufseinsteigende wird aktuell mit 3.183 Euro in Hamburg, das niedrigste mit 2.812 Euro in Sachsen gezahlt.

Interpretation:

- ❖ Die Gehälter steigen deutlich – besonders im Bereich über 3.000 €.
- ❖ Der Fachkräftemangel zwingt Praxen zu attraktiveren Angeboten.

Durchschnittliches Einstiegsgehalt Berufseinsteiger – Ländervergleich



4.7 EINSTIEGSGEHALT Einstiegsgehalt für Mitarbeitende mit Berufserfahrung

- ❖ Durchschnitt: 3.773 € brutto
- ❖ Spanne: 2.600–4.900 €
- ❖ Anstieg zum Vorjahr: +241 € / +6,8 %

Interpretation:

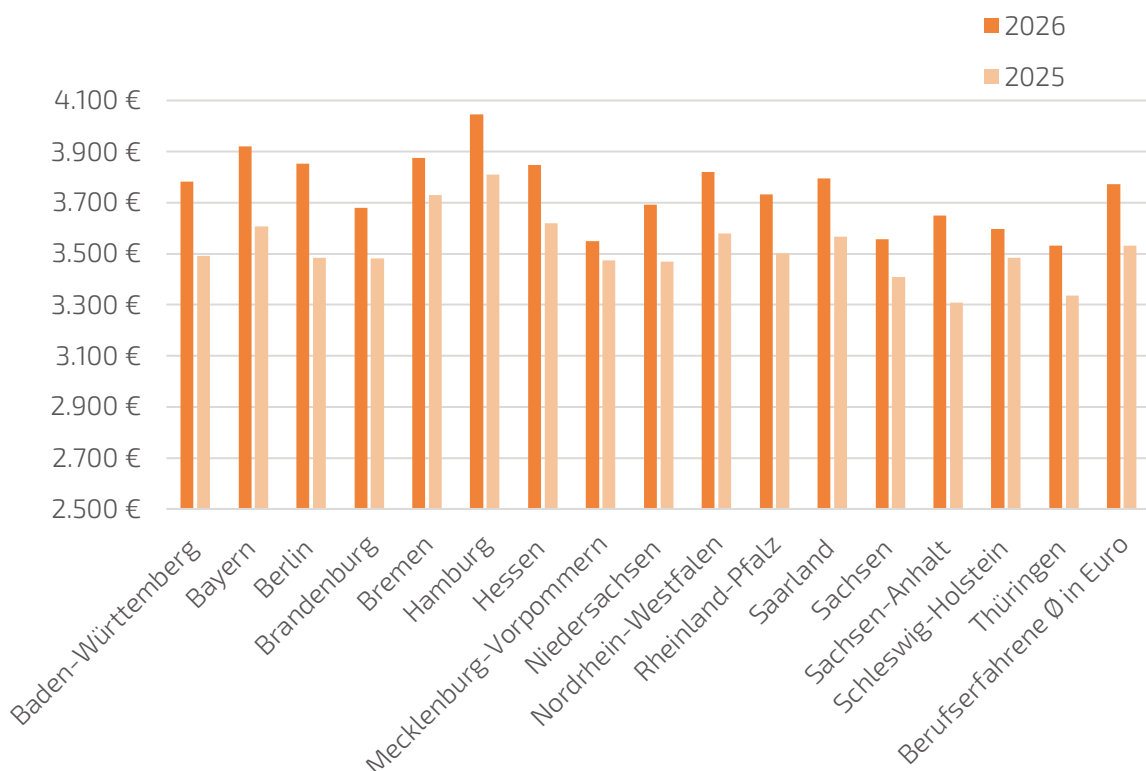
- ❖ Der Wettbewerb um erfahrene Kräfte ist noch intensiver als bei Berufseinsteigern.
- ❖ Die Gehaltsentwicklung übersteigt die allgemeine Inflation deutlich.

In der Feinanalyse ergibt sich dabei folgendes Bild:

Einstiegsgehalt Berufserfahrene	Anteil 2026	Anteil 2025
2.500 – 2.999 €	1,1 %	3,0 %
3.000 – 3.499 €	13,1 %	36,7 %
3.500 – 3.999 €	60,4 %	54,7 %
4.000 – 4.499 €	24,8 %	5,4 %
Über 4.500 €	0,7 %	0,2 %

Berufserfahrene bekommen aktuell das höchste Durchschnittsgehalt mit 4.046 Euro in Hamburg, das niedrigste mit 3.531 Euro in Thüringen.

Durchschnittliches Einstiegsgehalt Berufserfahrene – Ländervergleich



Über EGYM

EGYM ist ein globaler Marktführer im Bereich Fitnessstechnologie und Corporate Wellness mit der Vision, das Gesundheitswesen von Reparatur auf Prävention umzustellen. EGYM Wellpass unterstützt Unternehmen dabei, die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden zu fördern, indem sie Zugang zu einem umfassenden Netzwerk an Fitness- und Gesundheitseinrichtungen bietet. Gleichzeitig stattet EGYM Technology diese Einrichtungen mit smarten, vernetzten Kraftgeräten und digitalen Lösungen aus, um ein KI-gestütztes Trainingserlebnis für alle Fitnesslevel zu ermöglichen. Unternehmen profitieren von reduzierten Gesundheitskosten und höherer Produktivität, während Fitnessstudios durch eine wachsende und engagierte Mitgliederbasis langfristige Kundenloyalität erzielen.

egym.com

E G Y M

excio

Hydraulische Trainingsgeräte, Made in Germany. Zertifiziert als Medizinprodukt und ausgestattet mit robusten Hydrauliksystemen für kontrollierte, gelenkschonende Bewegung. Dank Doppelkonzentrik trainieren Sie antagonistische Muskelgruppen in nur einem Gerät. Die Kinesthetic-Line liefert motivierendes Echtzeit-Biofeedback über das Touch-Display. Ob KGG, T-RENA, RV Fit, MTT, MPG oder § 20-Prävention – excio bietet Lösungen, die sich perfekt in den Praxisalltag integrieren und wirtschaftliche Vorteile schaffen.

excio – für mehr Gesundheit, Effizienz und Zukunft in Therapie und Training.

www.excio.de



Über die FIBO

FIBO verfolgt die Vision einer starken und gesunden Gesellschaft und leistet als globales Netzwerk einen essenziellen Beitrag für ein langes und erfülltes Leben der Menschen. Auf der jährlich stattfindenden FIBO Show kommen daher alle Akteure aus den Bereichen Gesundheit, Fitness und Wellness zusammen und bilden den Hotspot für Innovationen, Investitionen und Trends für einen aktiven Lebensstil. An vier Tagen bietet FIBO hier neben Business, Networking und Weiterbildung auf Top-Niveau auch zahlreiche spannende und beeindruckende Live-Erlebnisse. Die nächste FIBO findet vom 16. - 19. April 2026 in Köln statt.

www.fibo.com

FIBO

Hortmann GmbH

Die HORTMANN GmbH mit ihrem Geschäftsführer Raimund Hortmann betreut marktführend in Deutschland umfangreiche Mandate des 1. und 2. Gesundheitsmarktes. Die Tätigkeitsschwerpunkte umfassen die Bereiche: M & A, BUY & BUILD, INVESTOR RELATION, INSOLVENZ-BERATUNG, GUTACHTEN nach den Kriterien des IDW S1, IDW S6 sowie des IDW S11.

www.hortmann-consulting.de

Hortmann GmbH
management & consulting

III. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

4.8 SUCHE NACH MITARBEITENDEN

Nach wie vor setzen die Unternehmen auf vielseitige Bemühungen, um den Bedarf an Mitarbeitenden zu decken. Fast 90 % der Praxen setzen dabei auf die „Mund-zu-Mund-Werbung“ als das Mittel der Wahl. Knapp zwei Drittel nutzen dafür die eigene Homepage, danach folgen Aushänge in der eigenen Praxis. Insbesondere diese selbst vorgenommenen kostengünstigen Maßnahmen haben sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert. Dies korrespondiert auch mit den unter Ziffer 5.8 dargelegten Investitionen zur Gewinnung neuer Mitarbeitender. Diese haben sich gegenüber dem Vorjahr weiter reduziert. Im Schnitt wurden von den Befragten durchschnittlich 3,6 Suchmedien (3,5) benannt.

Medium	2026	2025	2024
Mund zu Mund	87,4 %	83,8 %	78,6 %
Homepage	64,0 %	57,0 %	63,8 %
Aushänge Praxis	32,8 %	28,0 %	35,2 %
Jobcenter	32,0 %	37,2 %	41,6 %
Stellenmarkt Internet	30,0 %	31,6 %	42,4 %
Printmedien	25,4 %	26,0 %	40,2 %
Facebook	21,2 %	21,2 %	23,8 %
Ausbildungszentren	20,0 %	20,2 %	18,2 %
Akademien	18,4 %	16,6 %	21,0 %
Verband	15,4 %	14,0 %	10,0 %
Beim Mitbewerber	7,2 %	8,0 %	8,0 %
Flyer	6,4 %	7,2 %	9,2 %
Headhunter	1,0 %	1,0 %	0,2 %
Sonstige	1,2 %	0,4 %	-



Wie bereits in den Vorjahren zeigt sich der Wunsch bzw. die Notwendigkeit, die Mitarbeitenden im jeweiligen Unternehmen zu halten. Entsprechend umfangreich ist das Angebot von Benefits zur Bindung der Beschäftigten. Mit 97,2 % (95,8 %) haben sich nahezu alle Unternehmen zu dieser Fragestellung geäußert. Diese bieten im Schnitt 5,1 „Vergünstigungen“ an (4,4). Nach wie vor stehen die Möglichkeiten zur Fort- und Weiterbildung mit über 80 % an erster Stelle. Gefolgt werden diese von weiteren Leistungen wie z. B. Altersvorsorge, flexiblen Arbeitszeiten, Vergünstigungen, Urlaubs- und Weihnachtsgeld oder auch diversen Gutscheinen. Die Antworten lassen sich der nachfolgenden Tabelle entnehmen.

4.9 BINDUNG DER MITARBEITENDEN – BENEFITS

Benefits	2026	2025	2024	2023
Fort- & Weiterbildungsmöglichkeiten	84,0 %	80,6 %	81,9 %	87,8 %
Altersvorsorge	58,0 %	55,3 %	48,3 %	50,9 %
Flexible Arbeitszeiten	54,9 %	50,3 %	57,3 %	25,1 %
Vergünstigungen Essen/Trinken	52,9 %	44,1 %	44,1 %	38,7 %
Urlaubs- & Weihnachtsgeld	48,8 %	43,8 %	33,2 %	36,0 %
Gutscheine	42,0 %	38,6 %	43,9 %	21,4 %
Tankgutscheine	35,0 %	28,4 %	30,9 %	27,9 %
Firmenwagen	34,6 %	31,3 %	30,5 %	19,9 %
Zuschüsse Kranken-/Unfallversich. u. a.	24,1 %	4,2 %	3,9 %	1,7 %
Vermögenswirksame Leistungen	23,3 %	7,1 %	5,8 %	0,2 %
Sport- & Freizeitangebote	23,3 %	20,3 %	17,1 %	16,6 %
Smartphone	17,7 %	16,1 %	23,5 %	13,8 %
Bonuszahlungen	14,6 %	1,9 %	-	-
Fahrradleasing	14,2 %	13,2 %	12,4 %	10,9 %
Betriebliche Kinderbetreuung	1,6 %	1,9 %	1,2 %	1,5 %
Sonstiges	3,2 %	4,4 %	0,8 %	5,7 %



5. Wirtschaftliche Situation / Investitionen

5.1 JAHRESUMSATZ Der durchschnittliche Bruttojahresumsatz einer Physiotherapiepraxis beträgt 2026 471.000 Euro (Vorjahr: 415.000 €). Das entspricht einem deutlichen Anstieg von +56.000 Euro bzw. +13,5 %, die durch eine steigende Anzahl von Gemeinschaftspraxen und therapeutischen Mitarbeitern erwirtschaftet wurden.

Umsatz pro Vollzeitäquivalent (VZÄ):

- ❖ 2026: 115.200 €
- ❖ 2025: 110.000 €

Verteilung der Umsatzklassen:

Der Anteil der Praxen mit über 1.000.000 € Umsatz steigt deutlich:

- ❖ 2026: 12,4 %
- ❖ 2025: 7,3 %

Interpretation:

- ❖ Die Branche wächst wirtschaftlich trotz steigender Kosten.
- ❖ Größere Praxen profitieren überproportional vom Umsatzwachstum.
- ❖ Der Umsatz pro VZÄ steigt, obwohl die tatsächliche Arbeitskapazität (VZÄ) sinkt – ein Hinweis auf höhere Preise, mehr Selbstzahlerleistungen oder effizientere Prozesse.

Im Einzelnen ergibt sich folgendes Bild:

Jahresumsatzkategorie	2026	Mitarbeiter	VZÄ	2025	Mitarbeiter	VZÄ
Bis 100.000 €	5,0 %	2,0	1,5	12,0 %	1,9	1,5
> 100.000 € – 250.000 €	32,5 %	2,8	2,1	34,0 %	3,3	2,7
> 250.000 € – 500.000 €	31,9 %	5,4	4,1	29,5 %	5,8	4,7
> 500.000 € – 1.000.000 €	18,2 %	7,8	5,9	17,3 %	8,7	7,0
> 1.000.000 €	12,4 %	11,6	8,8	7,3 %	11,9	9,6

Mit Blick auf die jeweilige Rechtsform zeigt sich folgendes Bild:

Rechtsform	Im Durchschnitt		
	Mitarbeiter nach VZÄ	Jahresumsatz	Jahresumsatz pro Physiotherapeut in Vollzeit
Einzelunternehmen	3,7 (3,8)	395.200 € (336.400)	109.650 (110.300)
Personengesellschaft	5,0 (5,3)	633.900 € (583.700)	119.430 (110.200)
Kapitalgesellschaft	6,5 (6,7)	1.025.000 € (696.000)	151.840 (109.000)

inkospor – Nutrichem Diät & Pharma GmbH

Seit über 40 Jahren haben wir uns der Entwicklung von Sportnahrung und Nahrungsergänzung verschrieben.

Forschung, Entwicklung, Produktion und Qualitätssicherung der Produkte erfolgen im eigenen Haus, laufend zertifiziert nach FSSC 22000 und standardisiert. Die Nutrichem Diät+Pharma GmbH unterliegt als Hersteller von Arzneimitteln einem hohen Produktionsstandard (GMP = Good Manufacturing Practice), der weit über dem von Sporternährungsprodukten liegt. Genau dieser hohe Qualitätsstandard wird auch bei der Herstellung der inkospor® Produkte eingehalten. Als langjähriger und zuverlässiger Partner der Fitnessbranche vertreiben wir unsere Sporternährungsprodukte exklusiv über Fitness- und Freizeitanlagen sowie über einige ausgewählte Online-Shops.



www.inkospor.com

...erlebbar besser!

KWS GmbH

Die KWS GmbH ist die führende Beratung für Physiotherapien und Gesundheitsanbieter im deutschsprachigen Raum. Wir bieten Ihrem Unternehmen eine allumfängliche Betreuung: wirtschaftliche Beratung, Coachings, Fortbildungen, eLearnings, Softwarelösungen und Marketing, um Ihr Team – vom Inhaber über Führungskräfte hin zu allen Mitarbeitenden – nachhaltig zu stärken. Durch unsere individuelle Begleitung, persönlich vor Ort oder digital, entwickeln wir gemeinsam zukunftsweisende Konzepte, um Engpässe zu überwinden und Ihren Erfolg zu sichern. Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung – für ein besseres Morgen in der Physiotherapie!

www.kws-beratung.de/



MATRIX Johnson Health Tech GmbH

MATRIX ist die Premiummarke der Johnson Health Tech Ltd., einem weltweit führenden Hersteller von hochwertigem Fitnessequipment. Seit 1975 entwickelt, produziert und vermarktet das Unternehmen erstklassige Trainingsgeräte mit über 40 Niederlassungen und Partnern in mehr als 70 Ländern. Das Portfolio umfasst rund 700 Produkte für Kraft-, Cardio- und Functional-Training, basierend auf 50 Jahren Erfahrung. Fitnessstudios, Physiotherapeuten, Vereine und Hotels schätzen die Qualität, den Service und die umfassenden Dienstleistungen. Die Johnson Health Tech GmbH in Frechen bei Köln vertreibt die Geräte in Deutschland und garantiert höchste Standards, von individueller Beratung bis Garantie. Mehrfache Auszeichnungen, wie der Plus X Award, bestätigen den Erfolg.

www.matrixfitness.eu

MATRIX

Die perfekte Kombination für das Training der Zukunft

Mit unseren milon und five Trainingswelten bieten wir Praxen und Gesundheitseinrichtungen auf der ganzen Welt innovative Trainingssysteme, modernste Methoden und profitable Gesamtlösungen an, die perfekt ineinandergreifen und aufeinander aufbauen. Die Kombination von milon und five vereint Kraft- und Beweglichkeitstraining auf effizienteste Art und Weise. Es ist ganzheitlich und nach neuesten sportwissenschaftlichen und physiotherapeutischen Erkenntnissen ausgerichtet. Die five Übungen öffnen die typischerweise verkürzten Muskelketten und parallel dazu werden die häufig abgeschwächten Muskelgruppen durch das milon Training gekräftigt.

milongroup.com



III. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

5.2 JAHRESGEWINN Immerhin 76 % (68,6 %) der befragten Praxen äußerten sich zu ihrem Jahresgewinn. Rund 80 % der Einrichtungen erzielen einen Jahresgewinn von bis zu 100.000 Euro. Nur rund 19 % dieser Praxen machen einen Gewinn von mehr als 100.000 Euro und maximal 250.000 Euro und nur 1,3 % von mehr als 250.000 Euro.

Jahresgewinn	2026	Mitarbeiter	2025	Mitarbeiter
Bis 100.000 €	79,8 %	4,1	84,3 %	4,0
> 100.000 € – 250.000 €	18,9 %	7,9	15,5 %	8,4
> 250.000 € – 500.000 €	1,3 %	9,4	0,3 %	8,0

5.3 BERECHNUNG DER PREISE FÜR PRIVATPATIENTEN

Die Berechnungsgrundlage der Preise richtet sich in aller Regel nach den Sätzen der Beihilfe oder der Krankenkasse, gestaltet sich dabei aber in der Höhe höchst unterschiedlich.

Berechnung der Preise für Privatpatienten	2026	2025
Auf Grundlage der Beihilfe	43,3 %	50,0 %
Auf Grundlage der GKV	39,5 %	42,4 %
Sonstige	17,2 %	7,6 %

Mehrfach wurde darauf hingewiesen, dass sich die Preise am Markt oder auch an individuellen Besonderheiten (z. B. besondere Ausstattung der Praxis) orientieren würden.

Berechnungsgrundlage Beihilfe	2026	2025
Faktor 1,0	35,1 %	48,7 %
Faktor 1,2	47,1 %	28,4 %
Faktor 1,5	12,6 %	13,6 %
Faktor 1,6 und höher	5,2 %	9,3 %
Gesamt	100 %	100 %

Berechnungsgrundlage Krankenkasse	2026	2025
Faktor 1,0 bis 1,2	12,0 %	9,0 %
Faktor 1,3 bis 1,4	19,4 %	21,0 %
Faktor 1,5 bis 1,7	33,1 %	18,5 %
Faktor 1,8	25,7 %	42,5 %
Faktor 1,9 bis 2,0	6,3 %	7,0 %
Faktor höher als 2,0	3,4 %	2,0 %
Gesamt	100 %	100 %

58,2 % der Praxen erheben ein Ausfallhonorar (Vorjahr: 58,8 %).

Durchschnittliches Ausfallhonorar:

❖ 28,26 € (Vorjahr: 28,00 €)

Interpretation:

- ❖ Die Branche professionalisiert ihre Terminpolitik weiter.
- ❖ Ausfallhonorare werden zwar zunehmend akzeptiert – sowohl von Praxen als auch von Patienten. Allerdings müssten diese auch Standard in den Praxen sein.

Ausfallhonorar	2026	2025
10,- bis 19,- Euro	11,0 %	13,2 %
20,- bis 29,- Euro	43,4 %	43,4 %
30,- bis 39,- Euro	39,3 %	33,1 %
40,- und mehr	6,2 %	10,3 %

5.4 AUSFALLHONORAR BEI NICHTERSCHEINEN

Knapp 60 % der Unternehmen führten aus, dass bei ihnen eine 24-Stunden-Regelung besteht, welche auch zumindest teilweise Anwendung findet.

Interpretation:

- ❖ Die Regelung ist weit verbreitet, aber nicht flächendeckend.
- ❖ Gründe für Nichtanwendung: Kundenbindung, regionale Konkurrenz, Unsicherheit bei rechtlicher Durchsetzung.

24-Stunden-Regelung bei Nichterscheinen	Anteil
Ja, wird auch immer umgesetzt	22,6 %
Ja, wird teilweise umgesetzt	35,6 %
Nein	41,8 %

5.5 24-STUNDEN-REGELUNG BEI NICHTERSCHEINEN



5.6 TAKTUNG FÜR EINE BEHANDLUNG KG-EINZEL (X0501)

Die Taktung bleibt ein zentraler wirtschaftlicher Faktor. Verteilung der Taktungsmodelle:

- ❖ 20 Minuten: 46,2 %
- ❖ 30 Minuten: 27,8 %
- ❖ 25 Minuten: 23,6 %

Interpretation:

- ❖ Die wirtschaftliche 20-Minuten-Taktung dominiert weiterhin.
- ❖ Längere Taktungen (30 Minuten) gewinnen leicht an Bedeutung – oft in Praxen mit höherem Privatanteil oder Premiumpositionierung. Zudem sorgt die längere Taktung vermeintlich für eine stärkere Mitarbeiterbindung nach Aussagen der Inhaber.
- ❖ Kürzere Taktungen (15 Minuten) sind zwar in der Leistungsbeschreibung als Regelbehandlungsdauer (15 – 25 Minuten) möglich, kommen aber in der Praxis nicht vor.

Im Einzelnen zeigt sich folgendes Bild:

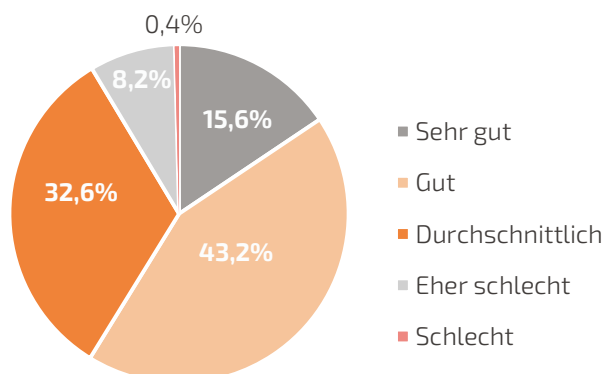
Taktung	2026	2025
20 Minuten	46,2 %	51,8 %
25 Minuten	23,6 %	21,4 %
30 Minuten	27,8 %	25,4 %
Sonstige	2,4 %	1,4 %

5.7 WIRTSCHAFTLICHE SITUATION IM UNTERNEHMEN

- ❖ 58,8 % der Praxen bewerten ihre wirtschaftliche Lage als gut oder sehr gut (Vorjahr: 52,8 %).

Interpretation:

- ❖ Die Stimmung verbessert sich trotz steigender Kosten.
- ❖ Gründe: höhere Umsätze, mehr Selbstzahlerleistungen, steigende Privatpreise.
- ❖ Dennoch bleibt ein relevanter Anteil wirtschaftlich angespannt.



Wirtschaftliche Situation	Anteil 2026	Anteil 2025	Anteil 2024	Anteil 2023
Sehr gut	15,6 %	16,4 %	19,2 %	13,2 %
Gut	43,2 %	36,4 %	30,6 %	32,8 %
Durchschnittlich	32,6 %	33,6 %	35,2 %	42,4 %
Eher schlecht	8,2 %	11,4 %	11,6 %	8,8 %
Schlecht	0,4 %	2,2 %	3,4 %	2,8 %
Mittelwert	2,35	2,47	2,49	2,55

Von den befragten Physiotherapiepraxen gaben 81,0 % an (75,6 %), im vergangenen Jahr Investitionen in ihrem Unternehmen getätigt zu haben. Diese haben dabei im Schnitt 9.317 Euro (10.446 €) je Praxis investiert. Hochgerechnet auf alle 51.631 Praxen ergeben sich Gesamtinvestitionen von rund 390 Millionen Euro (402 Mio. €), die im letzten Jahr durch die Physiotherapieunternehmen getätigt wurden.

5.8 GEPLANTE INVESTITIONEN 2025

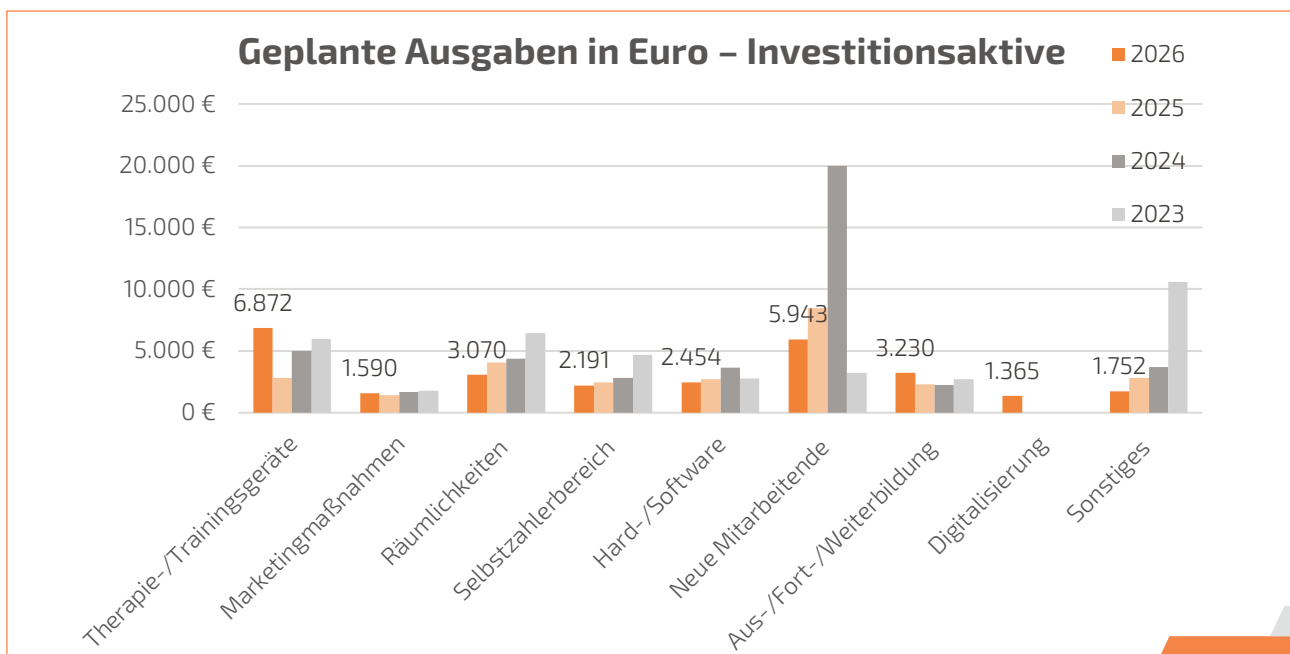
Investitionen im Vorjahr in Euro	2025	2024	2023	2022
Anteil investitionsaktiver Praxen	81,0 %	75,6 %	69,0 %	50,6 %
Investitionshöhe der Investitionsaktiven	9.317 €	10.446 €	11.234 €	17.807 €

Im Jahresvergleich fällt auf, dass sich zwar der Anteil der investitionsaktiven Praxen deutlich erhöht hat, dabei aber die Summe der Ausgaben je Unternehmen gesenkt wurde.

Als Basis der Investitionsberechnungen wird von einer durchschnittlichen Investitionssumme pro Praxis, bezogen auf die Grundgesamtheit aller investitionsaktiven Unternehmen ausgegangen.

Unter Zugrundelegung aller 51.631 Physiounternehmen ist bereits zum Zeitpunkt der Erhebung für das Jahr 2026 eine Investitionssumme von mehr als 370 Millionen Euro in den erfragten Bereichen eingeplant (300 Mio. €).

5.9 GEPLANTE INVESTITIONEN 2026



5.9 GEPLANTE INVESTITIONEN 2026

Therapie-/Trainingsgeräte

21,0 % der Unternehmen (25,2 %) haben bereits zum jetzigen Zeitpunkt Mittel für diesen Bereich eingeplant (Investitionsaktive). Deren vorgesehene Ausgaben belaufen sich im Schnitt auf 6.872 Euro (2.828 €). Damit hat sich zwar der Anteil der Unternehmen verringert, die in diesem Bereich Ausgaben eingeplant haben, die Investitionen wurden aber deutlich erhöht.

Marketingmaßnahmen

Mit 11,8 % sehen dieses Jahr genauso viele Einrichtungen Mittel für Marketingmaßnahmen vor wie 2025 (11,8 %). Auch in diesem Jahr wurde mehrfach darauf hingewiesen, dass keine bis sehr wenige Termine frei wären und ein Marketing von daher nicht notwendig sei. Im Schnitt planen die investitionsbereiten Praxen immerhin 1.590 Euro (1.443 €) für 2026 ein.

Räumlichkeiten

Mit 19,6 % sieht knapp jedes fünfte Unternehmen bereits jetzt Ausgaben für die Praxisräumlichkeiten vor (17,6 %). Im Gesamtdurchschnitt belaufen sich diese bei ihnen aber nur noch auf 3.070 Euro (4.072 €). Auch in diesem Bereich sind im Langzeitvergleich deutliche Einsparungen erkennbar.

Selbstzahlerbereich

7,0 % der Praxen (5,2 %) gaben an, für dieses Jahr Mittel im Selbstzahlerbereich freizusetzen. Bei ihnen ergibt sich ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 2.191 Euro (2.462 €).

Hard-/Software

Im Bereich der Hard- und Software planen aktuell 35,6 % der Physiotherapien (42,0 %) entsprechende Ausgaben ein. Bezogen auf diese investitionsaktiven Unternehmen belaufen sich die vorgesehenen Mittel auf 2.454 Euro (2,702 €).

Neue Mitarbeitende

Trotz der bestehenden Personalknappheit planen auch in diesem Jahr nur 9,2 % der Praxen (9,6 %) Investitionen in die Suche nach neuen Mitarbeitenden ein. Gegenüber dem Vorjahr wurden die Mittel hierfür in einzelnen Betrieben weiter reduziert.

Betrachtet man nur die Einrichtungen, die hierfür Ausgaben einplanen, so belaufen sich deren vorgesehene Planungen im Schnitt auf 5.943 Euro (8,475 €).

Trotz der vorgesehenen Einsparungen handelt es sich bei dem Segment „Neue Mitarbeitende“ um den Bereich mit der zweithöchsten vorgesehenen Investitionssumme der Investitionsaktiven.

Aus-/Fort & Weiterbildung

Korrespondierend mit den Angaben zu den angebotenen Benefits für die Mitarbeiter halten immerhin 71,4 % und damit fast drei Viertel der Unternehmen (63,6 %) Mittel für die Aus-/Fort-/Weiterbildung bereit. Insgesamt beträgt der Schnitt bei diesen investitionsaktiven Betrieben 3.230 Euro und damit rund 40 % mehr als im Vorjahr (2.316 €).

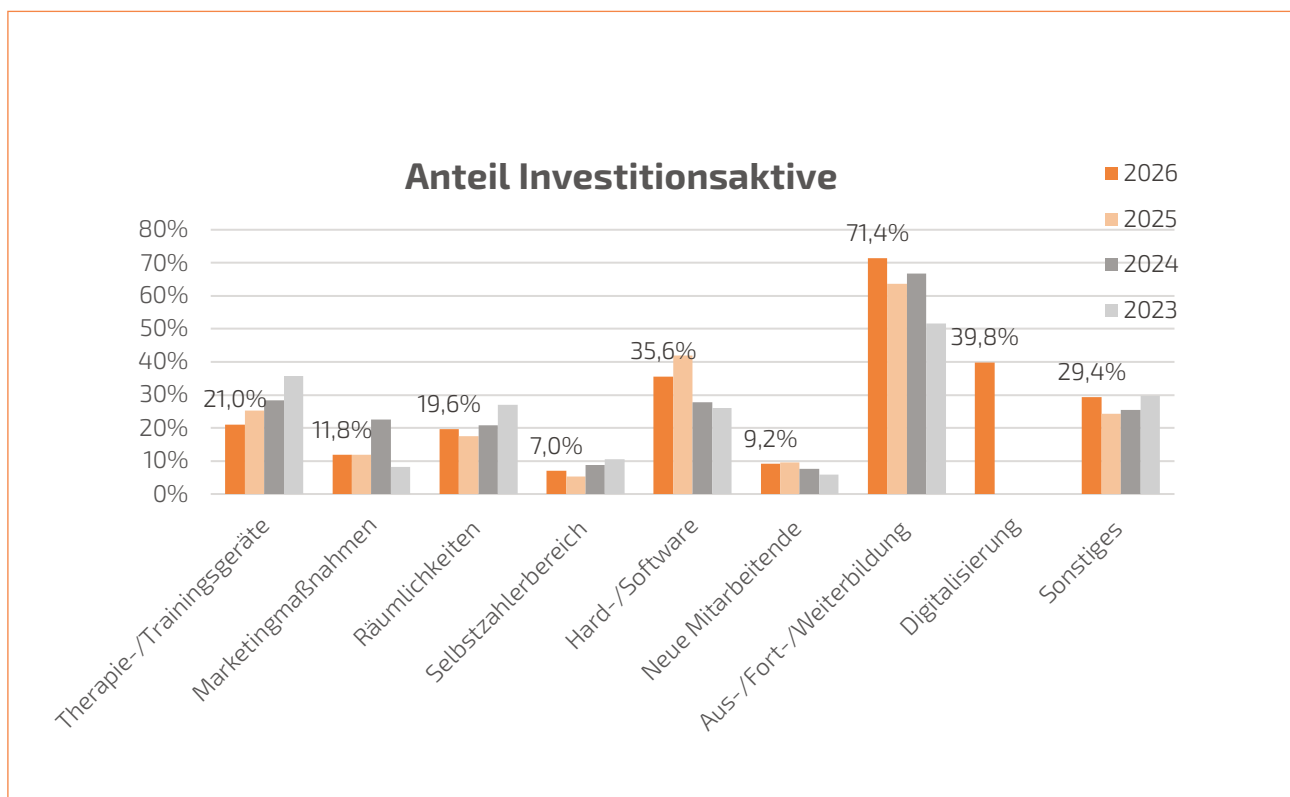
Digitalisierung

Erstmals wurden in diesem Jahr auch die vorgesehenen Ausgaben für den Bereich der Digitalisierung erfragt. Danach sehen 39,8 % der Physiotherapeuten hier Mittel vor. Im Schnitt betragen diese pro investitionsaktivem Unternehmen 1.365 Euro.

Sonstiges

Für sonstige Bereiche wie Beschaffungen von Firmenfahrzeugen, Fachliteratur, benötigte Materialien u. a. planen 29,4 % der Physiotherapeuten (24,2 %) Gelder ein. Insgesamt belaufen sich die Ausgaben bei diesen Unternehmen auf 1.752 Euro (2.826 €).

5.9 GEPLANTE INVESTITIONEN 2026



III. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

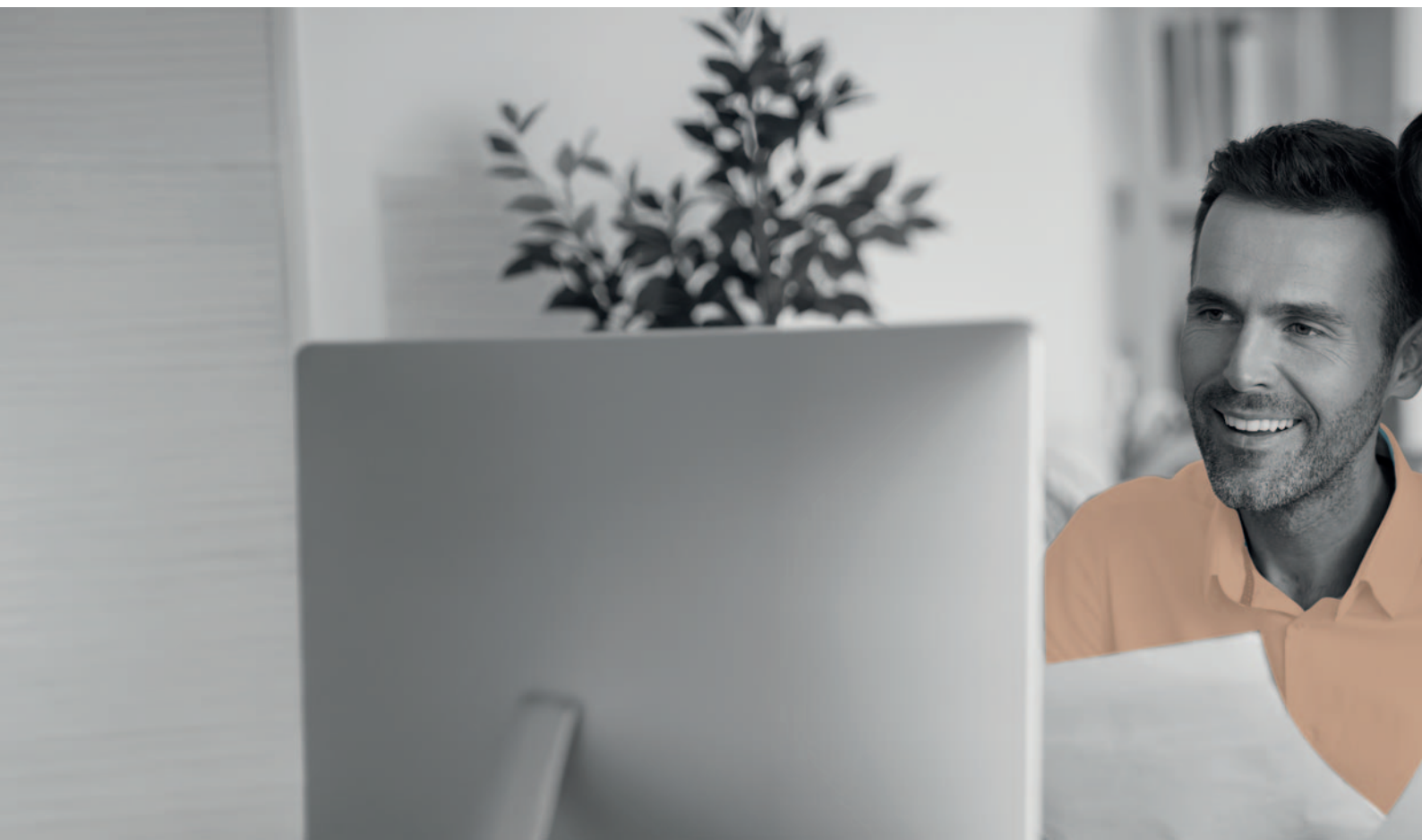
5.10 FINANZIERUNG DER INVESTITIONEN

Zur Frage zur Finanzierungsart der eingeplanten Investitionen äußerten sich 92 % der befragten Einrichtungen (91,0 %). Wie schon in den vergangenen Jahren zeigten sich die Befragten äußerst konservativ. So gaben 80,7 % (83,9 %) von ihnen an, hierfür ausschließlich auf Eigenkapital zurückzugreifen. 19,1 % nehmen zusätzlich zu vorhandenen eigenen Mitteln ein Darlehen in Anspruch (15,9 %) und nur 0,2 % der Praxen (0,2 %) finanzieren diese ausschließlich über Fremdkapital.

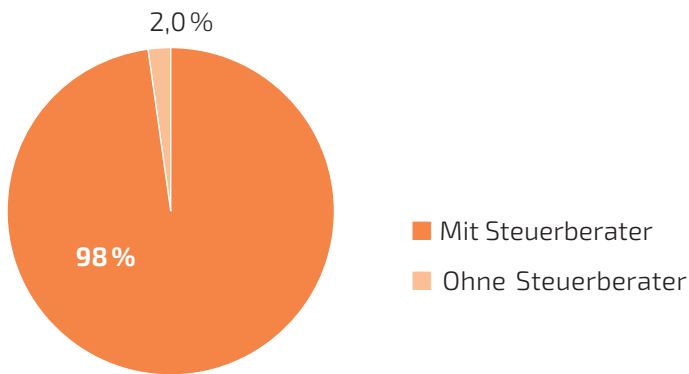
Finanzierungsform	2026	2025	2024	2023
Nur Eigenkapital	80,7 %	83,9 %	81,0 %	79,5 %
Eigenkapital mit Darlehensanteil	19,1 %	15,9 %	18,1 %	17,6 %
Nur Darlehen	0,2 %	0,2 %	0,9 %	2,6 %

Interpretation:

Es fällt auf, dass der Anteil der Investitionen, die in einer Kombination aus Eigen- und Fremdmitteln getätigt werden, ansteigt. Dies ist wahrscheinlich darauf zurückzuführen, dass der Anteil größerer Investitionen (beispielsweise in Trainingsgeräte) steigt und diese nicht mehr nur aus dem Cashflow getätigt werden können.



Wie auch im Vorjahr werden laut den vorliegenden Angaben mit 98,0 % fast alle Praxen von einem Steuerberater betreut (98,0 %).



Auf Nachfrage teilten 19 % dieser Unternehmen mit, dass ihr Steuerberater auf den Physiotherapiebereich spezialisiert ist. In der Feinauswertung zeigt sich, dass knapp die Hälfte davon auf Praxen mit einem Umsatz über 500.000 Euro im Jahr entfällt.

5.11 STEUERBERATER



6. Mediennutzungsverhalten

6.1 INFORMATIONSKANÄLE Die befragten Physiotherapiepraxen nutzen eine breite Palette an Informationsquellen, um sich über Branchenentwicklungen, gesetzliche Änderungen, Fortbildungen und wirtschaftliche Themen auf dem Laufenden zu halten. Im Schnitt werden demnach von jedem Unternehmen 4,0 (3,8) verschiedene Quellen in Anspruch genommen.

Interpretation:

- ❖ Die Informationsbeschaffung ist stark multikanalgeprägt.
- ❖ Klassische Medien (Fachzeitschriften, Verbände) bleiben wichtig.
- ❖ Digitale Kanäle gewinnen weiter an Bedeutung, aber nicht disruptiv – die Branche bleibt eher konservativ in der Mediennutzung.
- ❖ Persönliche Netzwerke spielen weiterhin eine große Rolle.

Informationskanäle	2026	2025	2024
Verbände	69,8 %	68,0 %	62,6 %
Internet	58,6 %	57,6 %	63,4 %
Fachzeitschriften	54,2 %	57,4 %	48,6 %
Messen & Kongresse	50,8 %	50,0 %	49,0 %
Kollegen	38,8 %	35,6 %	30,6 %
Firmenevents/Kataloge/Fachliteratur	29,8 %	32,0 %	29,6 %
Netzwerke	23,6 %	17,8 %	14,4 %
Social Media	23,2 %	21,8 %	19,0 %
Industrie	16,2 %	17,6 %	20,6 %
Newsletter	13,6 %	10,0 %	9,8 %
Krankenkassen	9,6 %	2,0 %	3,4 %
Webinare	9,2 %	2,0 %	4,4 %
Unternehmensberater	4,2 %	3,6 %	2,0 %

6.2 NUTZUNG Im Rahmen der Befragung wurde auch das Nutzungsverhalten im Bereich Social Media beleuchtet und hierbei explizit auf die Anbieter

- ❖ Facebook
- ❖ Instagram
- ❖ LinkedIn
- ❖ TikTok
- ❖ YouTube
- ❖ X
- ❖ Xing

eingegangen. Dabei gaben 35,2 % der Befragten (29,0 %) an, keine Social-Media-Netzwerke beruflich oder privat einzusetzen, 3,4 % wollten hierzu keine Angaben machen (2,2 %).

Hinsichtlich der Nutzung zeigt sich, dass alle Anbieter etwas öfter in Anspruch genommen werden als in den Vorjahren. Eine stärkere Bedeutung verzeichnen dabei lediglich Facebook und Instagram, mit deutlichen Abstrichen auch YouTube.

6.3 NETZWERKE

Interpretation:

- ❖ Netzwerke sind nicht nur Informationsquelle, sondern auch Rekrutierungs- und Kooperationsplattform.
- ❖ Besonders kleinere Praxen profitieren stark von regionalen Netzwerken.
- ❖ Digitale Netzwerke gewinnen an Bedeutung, aber persönliche Kontakte bleiben dominierend.

Social Media	Privat	Geschäftlich	Beides	2026 gesamt	2025 gesamt	2024 gesamt	2023 gesamt
Facebook	7,8 %	20,8 %	20,4 %	49,0 %	48,8 %	45,0 %	39,0 %
Instagram	5,0 %	17,6 %	22,0 %	44,6 %	42,8 %	38,0 %	27,2 %
YouTube	4,8 %	6,0 %	9,8 %	20,6 %	20,4 %	17,2 %	8,0 %
X	1,6 %	6,0 %	4,4 %	12,0 %	10,6 %	3,3 %	0,6 %
LinkedIn	1,2 %	5,8 %	3,4 %	10,4 %	8,4 %	4,2 %	1,0 %
Xing	0,8 %	6,4 %	2,4 %	9,6 %	6,2 %	2,0 %	0,0 %
TikTok	2,4 %	2,8 %	2,0 %	7,2 %	4,4 %	2,8 %	0,8 %
Sonstige	7,2 %	3,2 %	4,8 %	15,2 %	11,0 %	10,8 %	0,2 %



7. Software/Digitalisierung

7.1 ABRECHNUNGSPRAXIS

Während mit 68,2 % zwei Drittel der Befragten für die Abrechnung auf einen Dienstleister vertrauen (69,8 %), rechnen 31,8 % selbst ab (30,2 %).

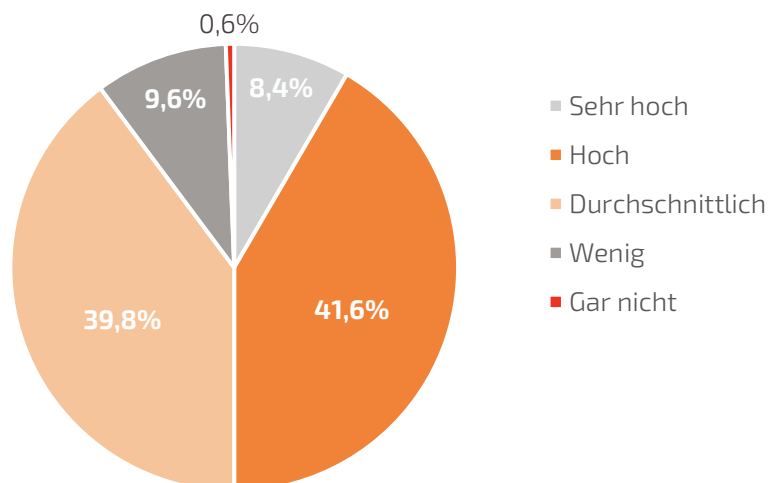
Die Einrichtungen, welche die Abrechnung selbst durchführen, verfügen im Schnitt über 4,8 Beschäftigte (4,5).

Interpretation:

- ❖ Die Abrechnung ist einer der am stärksten digitalisierten Bereiche der Physiotherapiepraxen.
- ❖ Der Trend geht klar zu integrierten Komplettsystemen (Praxissoftware + Abrechnung + Terminplanung).
- ❖ Externe Abrechnungsdienstleister bleiben relevant, aber ihr Anteil sinkt leicht.

7.2 DIGITALISIERUNGSSTAND

Die anhand einer „Fünferskala“ (1 = sehr hoch bis 5 = gar nicht) im Frühjahr 2026 gestellte Frage nach dem aktuellen Stand der Digitalisierung in der eigenen Praxis wurde im Vergleich zum Vorjahr deutlich besser bewertet. Der erreichte Mittelwert liegt nunmehr bei 2,52 (2,97). Erfreulicherweise haben nur noch 10,2 % (29,6 %) den Digitalisierungsstand in ihrem Unternehmen mit „gar nicht“ bzw. „wenig“ bezeichnet. 2024 lag dieser Wert noch bei 35,6 %.



In Bezug auf den aktuellen Stand der Telematikinfrastruktur in der Praxis zeigt sich, dass sich der Informationsstand gegenüber den Vorjahren deutlich verbessert hat. Aktuell hat jeder Fünfte bereits einen Anschluss eingerichtet oder zumindest bestellt. Nur noch 2,8 % der Befragten haben noch überhaupt keine Informationen eingeholt (7,8 %).

miha bodytec GmbH

miha bodytec wurde im Jahr 2007 gegründet und ist der führende Anbieter für Medizinprodukte für die Präventions- und Behandlungsmethode der Ganzkörper Elektromyostimulation (EMS) – Made in Germany.

www.miha-bodytec.com



IMPULSE für Prävention und Therapie

opta data

Die opta data Gruppe gehört zu den führenden Dienstleistern für das Gesundheitswesen in Deutschland. Seit über 50 Jahren unterstützt das Unternehmen Leistungserbringer mit Lösungen in den Bereichen Abrechnung, Praxismanagement, Software und Digitalisierung. Auch Physiotherapiepraxen profitieren von innovativen Services, die administrative Prozesse vereinfachen und mehr Zeit für die Versorgung von Patientinnen und Patienten schaffen. Mit umfassender Branchenexpertise, persönlicher Beratung und zukunftsorientierten Technologien begleitet opta data Praxen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche und digitale Zukunft.

www.optadata.de/heilmittel/physiotherapie/



PHYSIOVERBUND – Gemeinsam in Bewegung

Als inhabergeführter Verbund von Therapie- und Physiotherapiepraxen vereinen wir über 60 Standorte zu einem starken Netzwerk – mit Raum für lokale Identität und individuelle Entwicklung. Als Partner für moderne Versorgung setzen wir auf nachhaltiges Wachstum und gestalten die Zukunft der Physiotherapie, Ergotherapie, Logopädie und Osteopathie aktiv mit. Durch klare Strukturen, Prozesse und digitale Lösungen sowie zentrale Leistungen in den Bereichen Personal, Verwaltung, IT, Marketing und interne Fortbildung entlasten und stärken wir unsere Praxisteams vor Ort. So schaffen wir Raum für Entwicklung, Qualität und Menschlichkeit – und vor allem Raum für unsere Therapeuten.

www.physio-verbund.de



Pino

Alles für die Physiotherapie! Als Familienunternehmen sind wir ein zuverlässiger Partner seit 1904 und stehen für überzeugende Qualität. Mit unserem breiten Sortiment sind wir Komplettausstatter für Physiotherapiepraxen und bieten darüber hinaus Praxisberatungen, innovative Treatments sowie Schulungen für Dich & Dein Team.

www.pinoshop.de



7.2 DIGITALISIERUNGSSTAND

Die Verschiebung der verpflichtenden Anbindung an die Telematikinfrastruktur von Anfang 2026 auf nunmehr Oktober 2027 wurde von 38,1 % der Befragten begrüßt, vor allem, da ihrer Meinung nach insgesamt zu wenig Zeit vorhanden war und man sich jetzt noch besser organisieren kann. 28,8 % lehnten die Verschiebung eher ab und 33,1 % hatten noch keine verfestigte Meinung zu diesem Thema.

In der Anschlussfrage ging es darum, ob die Unternehmen, welche derzeit noch keinen entsprechenden Anschluss haben, planen, ihre Praxis bis Oktober des Jahres 2027 an die Telematikinfrastruktur anschließen zu lassen. Mit 18,2 % hat sich bisher noch immer nur jeder Fünfte sicher dafür entschieden (13,4 %), während 48,7 % (52,4 %) nach wie vor unentschieden ist. Mit 33,1 % (34,3 %) antwortet rund ein Drittel der Befragten mit „Eher nein“ oder „Nein“.

Alle die Personen, die vorgaben Bedenken, gegen einen Anschluss an die Telematikinfrastruktur zu haben und diesen deshalb nicht oder eher nicht vorzunehmen, wurden nach ihren diesbezüglichen Gründen befragt. In der Hauptsache liegen ihre Vorbehalte nach wie vor im fehlenden Bewusstsein für einen möglichen Mehrwert und im Informationsstand. Daneben ist eine größere Gruppe von ihnen der Ansicht, noch genügend Zeit bis zur Anschlussfrist zu haben. Weitere relevante Gründe sind fehlende Ressourcen und die anfallenden Kosten.

Bedenken gegen eine Ausweitung der Telematik	2026	2025
Ich sehe keinen Mehrwert für meine Praxis	46,8 %	51,5 %
Ich fühle mich nicht ausreichend informiert	38,1 %	12,1 %
Noch genug Zeit bis zur Anschlussfrist	29,4 %	41,2 %
Fehlende Infrastruktur	23,0 %	12,7 %
Ich finde aktuell keine Zeit	19,8 %	32,7 %
Kosten	18,3 %	30,9 %
Sicherheits-/Datenschutzbedenken	14,3 %	4,2 %
Beantragung zu kompliziert	4,0 %	-
Verkauf/Schließung der Praxis	2,4 %	3,6 %
Sonstiges	0,8 %	3,0 %

Noch im Jahr 2023 zeigte sich bei den Physiotherapien eine deutliche Zurückhaltung bei der weiteren Digitalisierung. Während damals gerade einmal 29 % einen entsprechenden Ausbau zumindest teilweise planten, ist dies nunmehr mit 68,4 % bereits bei mehr als zwei Drittel der Befragten der Fall. Und auch der Anteil derer, die einen solchen Ausbau „eher nicht“ oder „nicht“ ins Auge fassten, ging von über 60 % auf 30,9 % zurück.

7.3 ENTWICKLUNG DER DIGITALISIERUNG IN DER PRAXIS

Ausweitung der Digitalisierung	2026	2025	2024	2023
Ja	24,5 %	21,6 %	16,2 %	6,0 %
Ja, teilweise	43,9 %	41,3 %	41,8 %	23,0 %
Eher nein	26,3 %	31,4 %	25,2 %	29,6 %
Nein	4,6 %	4,1 %	13,4 %	32,0 %
Weiß nicht	0,8 %	1,6 %	3,4 %	9,4 %

Die Personen, welche die Ausweitung der Digitalisierung zumindest teilweise bejahten, wurden in der Folge danach gefragt, in welchen Bereichen diese Ausweitung vorgesehen ist. Wie auch im Vorjahr wurden dabei an vorderster Stelle die Bereiche Abrechnung und Software für die Praxisorganisation genannt.

Bereiche der Ausweitung der Digitalisierung	2026	2025	2024	2023
Abrechnung	92,3 %	93,1 %	93,5 %	88,3 %
Software für Praxis-Organisation	90,4 %	90,3 %	97,2 %	81,4 %
Online-Terminvergabe	55,7 %	49,5 %	65,5 %	50,3 %
Behandlung von Patienten	14,4 %	11,9 %	19,0 %	11,0 %
Sonstiges	1,3 %	-	-	-



III. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

7.4 UNTERNEHMEN IM BEREICH DIGITALISIERUNG DER PHYSIOPRAXEN

96,6% der Teilnehmenden (87,2%) benannten im Schnitt 1,7 Unternehmen, die ihnen im Kontext zur „Digitalisierung der Physiopraxen“ bekannt sind.

Unternehmen	2026
Theorg	39,4 %
thevea	35,8 %
Noventi	26,9 %
Buchner	24,7 %
Doctolib	23,6 %
Optica	19,8 %
Yolii	15,0 %
Pixformance	15,0 %
Severins	8,1 %
DZH	7,3 %
Medifox	6,9 %
iPrax	6,3 %
RZH	4,7 %
Adad 95	4,3 %
AS	3,0 %
Sonstige	6,9 %



RehaVitalisPlus e. V.

RehaVitalisPlus e.V. ist seit über 20 Jahren Marktführer und Innovationsführer im Bereich Rehasport und Gesundheitssport in Deutschland. Als starker Partner für Physiotherapiepraxen, Fitnessstudios und Gesundheitszentren bieten wir ein umfassendes Leistungspaket: von der Standortanalyse über die Zulassung und Abrechnung bis hin zu Schulungen, Marketing, Coaching und digitalen Lösungen wie eLearning und papierloser Verwaltung. Unsere Experten begleiten Sie von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung – für mehr Wachstum, neue Zielgruppen und nachhaltige Zusatzeinnahmen. Entdecken Sie mit uns das volle Potenzial des Rehasports und T-Rena!

www.rehavitalisplus.de/rvp/



RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

RÖWO, SportoMed GmbH

Unsere innovativen RÖWO Produkte für die Physiotherapie sind wirksam, qualitativ hochwertig und enthalten besondere Inhaltsstoffe für die Thermo- und Kältetherapie. Dazu zählen u. a. Funktionspräparate, Massage- und Hygieneprodukte.

www.roewo.com

RÖWO[®]
360° physio

Stolzenberg GmbH

Die Firma Stolzenberg, mit über 50 Jahren Erfahrung im Gesundheitsmarkt, ist führender Komplettanbieter im Bereich Physiotherapie, Rehabilitation und medizinische Fitness.

Neben unseren selbstentwickelten Therapieliegen und medizinischen Trainingsgeräten gehören Therapieartikel, Gymnastikmatten, Lagerungsmaterial, Cardiogeräte und Elektrotherapie zu unserem Sortiment.

Ob EAP, KG-Gerät, medizinische Trainingstherapie oder Präventionszirkel nach §20 – wir kennen die Anforderungen und helfen bei allen Anliegen rund um die Therapieeinrichtung, Geräteausstattung, Personalqualifikation, Kundenakquise und Dokumentation. www.stolzenberg.org



YOLii – Deine digitale Therapieassistenz

Mit YOLii hast du als Physiotherapeut mehr Zeit für das Wesentliche: deine Patienten. Die smarte Software unterstützt dich beim Erstellen, Steuern und Dokumentieren von Trainingsplänen – einfach, effizient und zuverlässig. Ob KG, KG-Gruppe, KGG, MTT, T-RENA, Rehasport oder Prävention nach §20: YOLii begleitet dich und dein Team durch alle Formen der Aktiven Therapie.

YOLii ist als moderne Trainingssteuerung marken- und herstellerunabhängig. Das bedeutet: Du kannst bestehende Geräte nachhaltig digitalisieren und dein Setting flexibel um neue Stationen erweitern. So vereint YOLii klassische Trainingstherapie an Gewichtsplatten-Geräten, funktionelle Übungen und Heimtraining in einem System – und macht deine Praxis fit für die Zukunft.

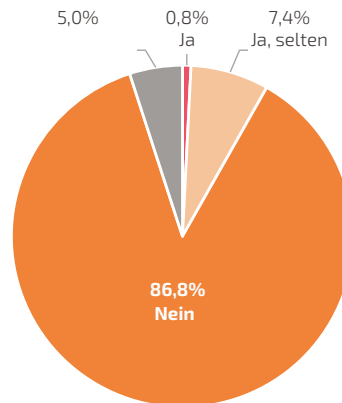
www.yolii.de

YOLii 
YOU LIKE IT

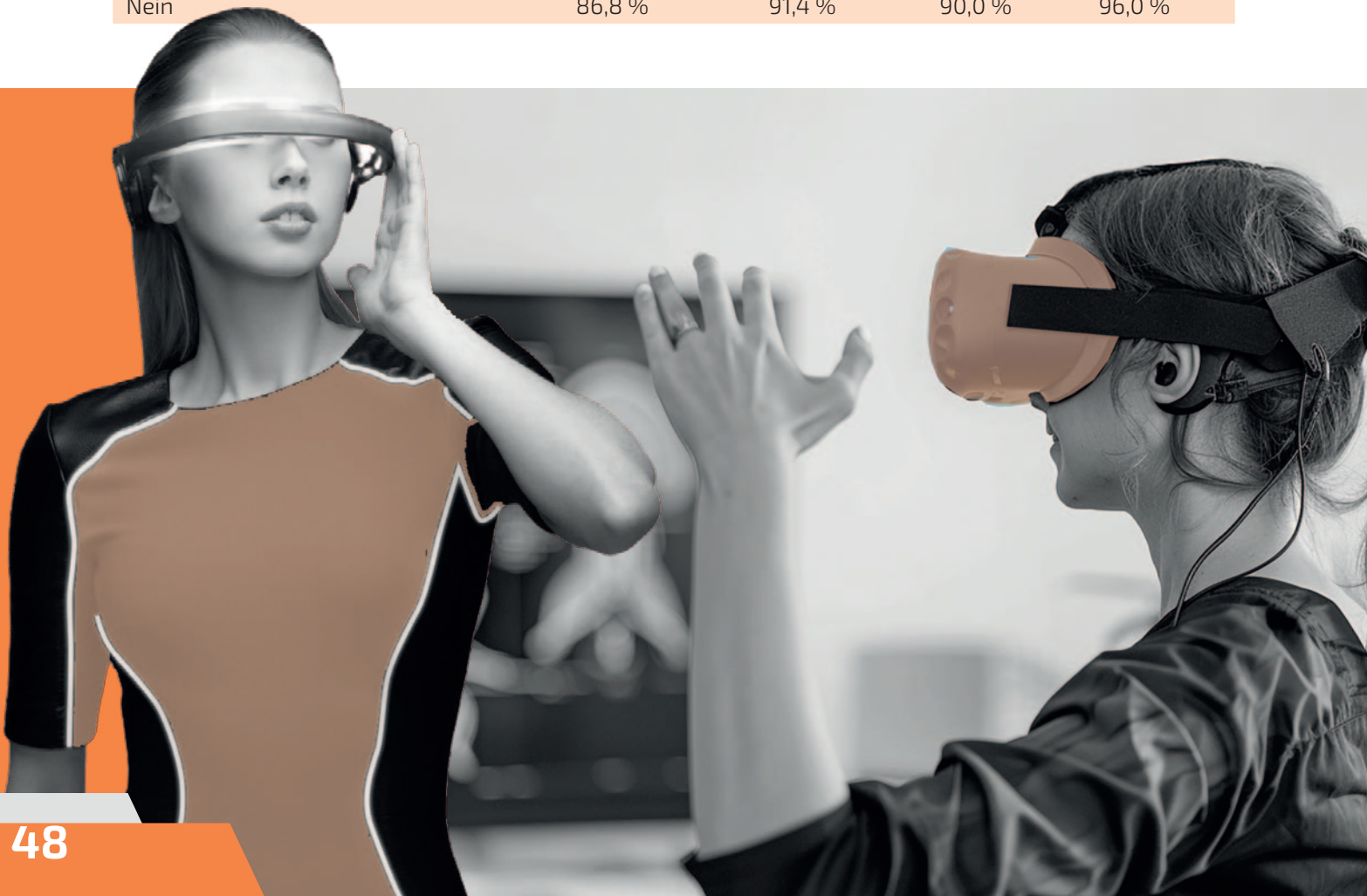
III. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

7.5 VIDEOTHERAPIE

Nur 13,2 % (8,6 %) der Befragten gaben an, zumindest gelegentlich die Möglichkeiten der Videotherapie zu nutzen bzw. diese noch für das Jahr 2026 einzuplanen. Damit steigt der Anteil der Unternehmen, die dieses Angebot zur Verfügung stellen nur langsam an. Wie auch in den Vorjahren wurde mehrfach darauf hingewiesen, dass für dieses Angebot sowohl die Zeit als auch das Personal fehlen würde.



Nutzung Videotherapie	2026	2025	2024	2023
Ja	0,8 %	0,8 %	1,6 %	1,0 %
Ja, selten	7,4 %	3,2 %	2,8 %	1,0 %
Geplant in 2026	5,0 %	4,6 %	5,6 %	2,0 %
Nein	86,8 %	91,4 %	90,0 %	96,0 %



Das Beste für Physio und Fitness: Sport-Tec GmbH

Über 15.000 Artikel für Therapie und Fitness machen Sport-Tec zur ersten Wahl für Profis in der Physio- und Fitnessbranche. Ob Therapieliege, Trainingsbedarf oder Verbrauchsmaterial – bei Sport-Tec werden Kunden in jeder Preisklasse fündig: von Produkten renommierter Marken bis hin zu attraktiven Alternativen der Eigenmarke, die für hochwertige Qualität zum fairen Preis steht.

Neben der großen Produktvielfalt überzeugt Sport-Tec vor allem durch eine sehr hohe Warenverfügbarkeit und schnelle Lieferzeiten. Ein Großteil des Sortiments – darunter auch fast 100 Therapieliegen – ist ab Lager verfügbar. Dafür sorgt das moderne, vollautomatische Hochregallager in Pirmasens.



UNITED THERAPY – Netzwerk für moderne Heilmittelversorgung

Die UNITED THERAPIE vereint mit NOVOTERGUM und VITA marktführend in Deutschland starke Gesundheitsmarken zu einem leistungsfähigen Unternehmensverbund. Mit über 1.800 Mitarbeitenden an mehr als 90 Standorten in Deutschland zählt die UNITED THERAPIE zu den führenden Netzwerken für ambulante Therapie, Prävention, Rehabilitation und Gesundheitssport in Deutschland. Der Fokus liegt auf einer ganzheitlichen und patientenorientierten Versorgung mit klaren Qualitätsstandards, unterstützt durch digitale Lösungen, professionelle Strukturen und nachhaltige Arbeitsbedingungen für Mitarbeitende.

Werde Teil der UNITED THERAPIE.

www.united-therapy.de



8. Aus- und Fortbildung

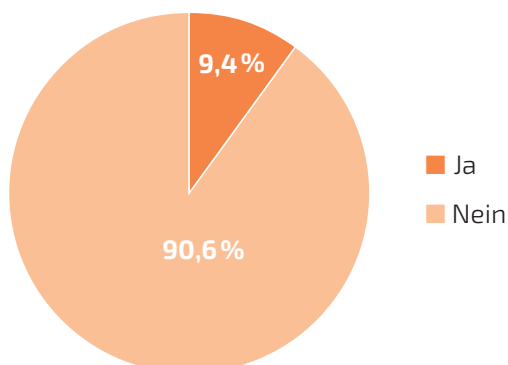
8.1 ZUSÄTZLICHE AUSBILDUNGEN ODER ZERTIFIKATE

Der Befragung zufolge verfügen alle Teilnehmer über mindestens eine Zusatzausbildung oder ein Zertifikat, im Schnitt verteilen sich diese über 5,1 verschiedene Bereiche (4,2). Insgesamt wurden 56 (48) verschiedene zusätzliche Ausbildungsbereiche/Zertifikate benannt. Ein deutlicher Anstieg ist vor allem in den Bereichen „Heilpraktiker“, „Osteopath“ und „Dorn-Therapeut“ zu verzeichnen.

Zusätzliche Ausbildungen/Zertifikate	2026	2025	2024
Manuelle Therapie (MT)	88,4 %	88,2 %	89,2 %
Manuelle Lymphdrainage (MLD)	76,2 %	75,4 %	76,2 %
PNF (KG-ZNS)	56,8 %	53,8 %	56,0 %
Krankengymnastik nach Bobath (KG-ZNS)	55,8 %	57,0 %	65,2 %
Gerätegestützte Krankengymnastik (KG-Gerät)	45,0 %	45,6 %	45,8 %
Sektoraler Heilpraktiker	35,6 %	21,8 %	14,4 %
Osteopath	28,2 %	15,4 %	13,4 %
Krankengymnastik nach Vojta (KG-ZNS)	27,4 %	21,0 %	22,0 %
Sportphysiotherapeut	16,8 %	11,0 %	10,2 %
Dorn-Therapeut	14,6 %	2,6 %	3,8 %
CMD	12,8 %	6,2 %	6,8 %
Kinesio-Tape	12,0 %	2,2 %	3,8 %
Craniosacrale Therapie	8,4 %	2,0 %	2,8 %
Medizinischer Bademeister	5,6 %	1,4 %	1,8 %
Asiatische Therapien	4,4 %	1,0 %	-
Ergotherapeut	4,2 %	2,0 %	3,4 %
Chiropraktiker	3,8 %	0,8 %	-
Podologe	2,4 %	1,2 %	0,6 %
Yoga-Ausbildung	2,0 %	0,8 %	0,8 %
Sonstige	9,8 %	7,8 %	12,0 %

8.2 BETRIEBS- WIRTSCHAFTLICHE KENNTNISSE

9,4 % der Praxisinhaber gaben an, über betriebswirtschaftliche Kenntnisse zu verfügen (10,2 %).



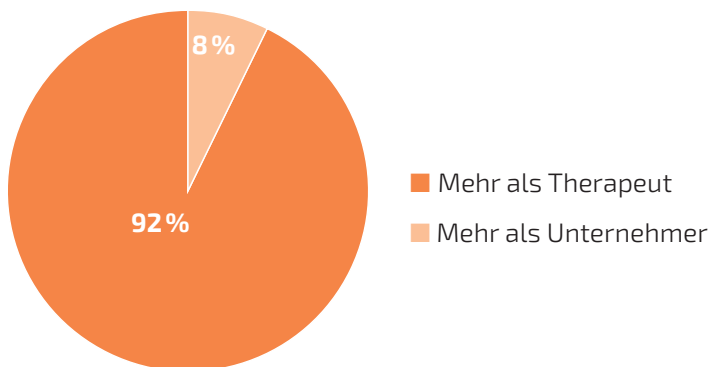
Im Einzelnen verfügen diese Personen über nachfolgend aufgeführte Ausbildungen:

8.2 BETRIEBS- WIRTSCHAFTLICHE ZUSATZAUSBILDUNG

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	2026	2025	2024
Sport- und Fitnesskauffrau/-mann	25,5 %	25,5 %	26,8 %
Finanzbuchhaltung	14,9 %	31,4 %	39,3 %
Ausbildung Kauffrau/-mann	12,8 %	11,8 %	3,6 %
Gesundheitsökonom	12,8 %	2,0 %	-
Fitnessökonom	10,6 %	7,8 %	10,7 %
Wirtschaftskauffrau/-mann	10,6 %	3,9 %	3,6 %
Wirtschaftsabitur	6,4 %	2,0 %	-
Buchhaltungsseminar	4,3 %	2,0 %	-
Sonstige	6,4 %	-	-

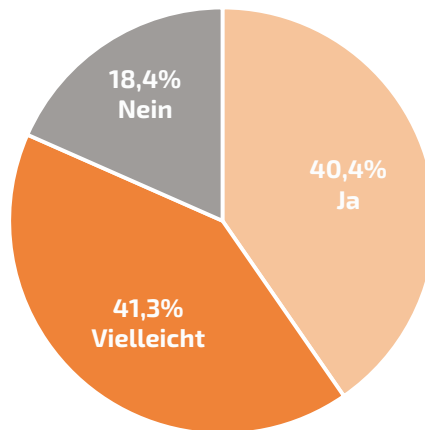
An dieser Stelle wurden die Teilnehmenden gefragt, ob sie sich mehr als Unternehmer oder Therapeut fühlen. Mit 92,0 % sieht sich nach wie vor die große Mehrheit eher als Therapeut (92,6 %).

8.3 UNTERNEHMER VERSUS THERAPEUT



9. Aktuelle Zusatzfrage

Können Sie sich vorstellen, dass die KI Ihnen bei Ihrer Administration (Verwaltung bzw. sonstig Aufgaben) hilft?



Ja	90	40,4%
Vielleicht	92	41,3%
Nein	41	18,4%
Antworten	223	100,0%

INTERPRETATION DER ERGEBNISSE

1. Grundhaltung zur KI: überwiegend positiv

Mit 40,4% „Ja“ und 41,3% „Vielleicht“ signalisiert die Branche eine klare Bereitschaft, KI-Lösungen in Verwaltungsprozesse zu integrieren. Nur 18,4% lehnen dies ab.

Interpretation: Die Mehrheit erkennt den potenziellen Nutzen von KI, ist aber teilweise noch unsicher, wie diese konkret eingesetzt werden kann. Das spricht für eine Branche, die offen, aber vorsichtig explorativ agiert.

2. Warum die Offenheit so hoch ist

Die physiotherapeutischen Einrichtungen stehen 2026 unter starkem Druck:

- ❖ Fachkräftemangel in der Administration und im therapeutischen Bereich
- ❖ Hohe Dokumentationslast (Befund, Verlaufsdokumentation, Abrechnung)
- ❖ Steigende regulatorische Anforderungen
- ❖ Wirtschaftlicher Druck durch stagnierende Vergütungssätze

KI wird daher als Entlastungsinstrument wahrgenommen, nicht als Bedrohung.

3. Was die 41% „Vielleicht“ bedeuten

Diese Gruppe ist entscheidend: Sie zeigt Interesse, aber auch Unsicherheiten bezüglich:

- ❖ Datenschutz und DSGVO
- ❖ Zuverlässigkeit der Systeme
- ❖ Integration in bestehende Praxissoftware
- ❖ Kosten-Nutzen-Verhältnis
- ❖ Angst vor zusätzlichem Aufwand in der Einführungsphase

Interpretation:

Hier besteht ein großer Informations- und Schulungsbedarf. Anbieter, Verbände und Softwarehersteller müssen Orientierung bieten.

4. Die 18 % Ablehnung – was steckt dahinter?

Die „Nein“-Gruppe ist relativ klein, aber relevant. Gründe könnten sein:

- ❖ Skepsis gegenüber Technologie im Gesundheitswesen
- ❖ Sorge vor Kontrollverlust
- ❖ Negative Erfahrungen mit digitaler Bürokratie
- ❖ Kleine Praxen, die keinen Mehrwert sehen
- ❖ Angst vor Fehlern oder Haftungsfragen

Interpretation:

Diese Gruppe wird vermutlich erst später oder gar nicht einsteigen – sie ist aber nicht groß genug, um den Digitaltrend zu bremsen.

5. Implikationen für die Branche bis 2030

Die Zahlen deuten auf einen klaren Transformationspfad hin:

- ❖ KI-gestützte Dokumentation, Terminplanung und Abrechnung werden Standard.
- ❖ Praxen, die KI nutzen, werden effizienter und können mehr Therapiezeit freisetzen.
- ❖ Die Wettbewerbsfähigkeit wird zunehmend von digitaler Kompetenz abhängen.
- ❖ Softwareanbieter müssen KI-Module integrieren, um marktfähig zu bleiben.
- ❖ Die Politik wird stärker regulieren und gleichzeitig fördern müssen.

Strategische Bedeutung: Die hohe Offenheit zeigt, dass die Branche bereit ist, KI als Produktivitätsmotor zu nutzen – ein entscheidender Faktor angesichts des Fachkräftemangels.

10. Disclaimer

Diese Eckdatenstudie gibt eine allgemeine Zustandsbeschreibung der Physiotherapieeinrichtungen in Deutschland für das Jahr 2026 wieder. Dabei enthält sie ausschließlich aus der Befragung der Unternehmen gewonnene allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls eines Unternehmens Rechnung zu tragen.

Die Studie wurde auf der Grundlage der bei der Befragung der Betreiber von Physiotherapieeinrichtungen erlangten Angaben erstellt. Die Richtigkeit dieser hierbei erlangten Daten wurde untersucht und konnte nicht in den Einzelfällen überprüft werden.

Alle Angaben in der Studie, insbesondere Aussagen zu Trendentwicklungen und Prognosen, wurden auf Basis der gegebenen Antworten und des aktuellen Kenntnisstandes neutral ausgewertet und bewertet. Prognostizierte Entwicklungen können daher von den tatsächlichen künftigen Gegebenheiten abweichen, insbesondere dann, wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unvorhersehbare Änderungen erfahren.

Die vorliegende Studie stellt keine alleinige Basis für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen dar. Sie ist keine Beratung oder wirtschaftliche Auskunft und insbesondere nicht geeignet, eine Beratungsleistung zu ersetzen. Sollten Entscheidungen – gleich welcher Art – auf diese Studie oder Teile davon gestützt werden, so geschieht dies ausschließlich auf eigenes Risiko. Eine Garantie oder Gewährleistung kann in keiner Weise übernommen werden.

Aufgrund der generalisierenden Datenbasis wird grundsätzlich immer empfohlen, vor betrieblichen Entscheidungen eine persönliche Beratung einzuholen.

Haftungshinweis

Der Inhalt dieser Eckdatenstudie wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Trotzdem wird für den Inhalt keine Haftung übernommen, Druckfehler, Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Der Inhalt ist urheberrechtlich geschützt.

Über das FIW

Das unabhängige und damit neutrale Marktforschungs-Institut Würtenberger (FIW) hat sich seit mehr als 20 Jahren auf die Marktforschung sowie Kunden- und Mitarbeiterbefragungen in der Fitness- und Gesundheitsbranche spezialisiert und arbeitet erfolgreich mit zahlreichen namhaften Verbänden, Verlagen, Unternehmen und Sportanlagen zusammen.

Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ralf und Anett Würtenberger

Kontaktdaten:

Marktforschungs-Institut Würtenberger (FIW)
68163 Mannheim
Ludwig-Beck-Str. 23a
Tel.: 0621 810 97 218
Mobil: 0172 649 00 85
E-Mail: wuertenerberger@email.de



IMPRESSUM

Gemeinsam herausgegeben von:

ETL Systeme AG Steuerberatungsgesellschaft – ETL ADVISION
Mauerstraße 86 – 88, 10117 Berlin

und

Verlag für Prävention & Gesundheit GmbH
Waldseestraße 27, 77731 Willstätt

Redaktion

Philipp Hambloch, Patrick Schlenz, Christoph Soldanski

Gestaltung

publishDESIGN Hanns-Friedrich Beckmann
www.publish-design.de

Redaktionsschluss/Rechtsstand 01.04.2026

Online
unter:



Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Bericht auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.



BESUCHEN SIE AUCH

ETL | ADVISION
Steuerberatung im Gesundheitswesen
www.etl-advision.de

&



www.tt-digi.de