



# GEHALTS- & BENEFIT-REPORT PHYSIOTHERAPIE

Was du 2026 zahlen und bieten musst, um Physiotherapeuten zu gewinnen und zu halten. Auf den Punkt, für Praxisinhaber.

## IN DIESEM REPORT ERFÄHRST DU:

- ✓ Wie angespannt der Markt wirklich ist
- ✓ Die Benefits, die mehr ziehen als Geld
- ✓ Gehaltsspannen nach Erfahrungsstufe
- ✓ Self-Check: Zahlst du marktgerecht?

# Was dich in diesem **Report** erwartet.

- 
- |           |   |                 |
|-----------|---|-----------------|
| <b>01</b> | <b>Kurz vorab</b><br>Wer wir sind und warum dieser Report belastbar ist | <b>Seite 03</b> |
|-----------|---|-----------------|
- 
- |           |  |                 |
|-----------|--|-----------------|
| <b>02</b> | <b>Der Markt</b><br>Wie angespannt die Lage in der Physiotherapie wirklich ist | <b>Seite 04</b> |
|-----------|--|-----------------|
- 
- |           |   |                 |
|-----------|---|-----------------|
| <b>03</b> | <b>Die Wege</b><br>Wie man überhaupt an gute Therapeuten kommt, und warum die meisten scheitern | <b>Seite 05</b> |
|-----------|---|-----------------|
- 
- |           |  |                 |
|-----------|--|-----------------|
| <b>04</b> | <b>Ausgezeichnet</b><br>Kunden, die mit uns zu Top-Arbeitgebern wurden | <b>Seite 06</b> |
|-----------|--|-----------------|
- 
- |           |   |                 |
|-----------|---|-----------------|
| <b>05</b> | <b>Gehalt</b><br>Was Physiotherapeuten 2026 verdienen, nach Erfahrungsstufe | <b>Seite 07</b> |
|-----------|---|-----------------|
- 
- |           |  |                 |
|-----------|--|-----------------|
| <b>06</b> | <b>Benefits &amp; Entwicklung</b><br>Die Hebel, die über das Gehalt hinaus entscheiden | <b>Seite 08</b> |
|-----------|--|-----------------|
- 
- |           |   |                 |
|-----------|---|-----------------|
| <b>07</b> | <b>Was Top-Praxen anders machen</b><br>Vier Punkte, die über die Zusage entscheiden | <b>Seite 09</b> |
|-----------|---|-----------------|
- 
- |           |   |                 |
|-----------|---|-----------------|
| <b>08</b> | <b>Dein Self-Check</b><br>Zahlst und bietest du marktgerecht? | <b>Seite 10</b> |
|-----------|---|-----------------|
- 

● Lesedauer rund 6 Minuten. Am Ende wartet dein **nächster Schritt**, ein kostenloses Erstgespräch.

# Wir besetzen hunderte Physio-Stellen **pro Jahr.**

Aus genau diesen Gesprächen, mit Praxen wie mit Therapeuten, wissen wir, worauf es bei einer Zusage wirklich ankommt. Über das höchste Gehalt entscheidet es sich selten, über das richtige Gesamtpaket fast immer. Dieses Wissen geben wir dir hier kompakt mit.



Das Team von Personal Adler

**1.200+**

betreute Praxen & Betriebe

**1.700+**

erfolgreiche Einstellungen

**30 Tage**

Garantie auf neue Mitarbeiter

**i So liest du die Zahlen:** Alle Gehaltswerte sind Brutto-Orientierungswerte für Vollzeit (Stand 2026) aus öffentlich verfügbaren Quellen. Sie dienen der Einordnung, nicht als Tarif. Bitte nach Region und Qualifikation anpassen.

# Gute Physiotherapeuten sind **kaum zu bekommen.**

Physiotherapie ist offiziell ein Engpassberuf. Die Nachfrage steigt mit einer älter werdenden Bevölkerung, doch es kommen längst nicht genug ausgebildete Kräfte nach. Das spürt jede Praxis im Recruiting, jeden Monat aufs Neue.

**304**

Tage

dauert es im Schnitt, eine Physio-Stelle nachzubeseetzen, über 10 Monate.

**2,6**

offene Stellen

kommen rechnerisch auf jeden arbeitslosen Therapeuten.

**Engpass**

offiziell

von der Bundesagentur für Arbeit bestätigter Fachkräfteengpass.



**Was das bedeutet:** Wer auf Bewerbungen wartet, wartet im Schnitt fast ein Jahr. In dieser Zeit bleiben Behandlungsplätze leer, Wartelisten wachsen und das bestehende Team trägt die Mehrlast, bis die nächste Kündigung kommt. Wer Therapeuten gewinnen will, muss aktiv auf sie zugehen, statt zu hoffen.



**Die gute Nachricht:** Genau dieses Problem lösen wir jeden Tag. Wie du trotz Engpass planbar an gute Therapeuten kommst, liest du auf den nächsten Seiten.

# Es gibt nur zwei echte Wege **an** **gute Therapeuten.**



## Aus dem Ausland gewinnen

Qualifizierte Fachkräfte international anwerben, mit Anerkennung und Integration. Wirksam, aber aufwendig und langwierig.



## Im Inland gezielt abwerben

Die guten Therapeuten sind in Anstellung, nicht auf Jobsuche. Du musst die Wechselbereiten direkt ansprechen und überzeugen.

## Und genau da **scheitern die meisten.**



### **Social Media: alle machen es, keiner sticht heraus**

Inzwischen wirbt fast jede Praxis auf Instagram und Co. Gleiche Bilder, gleiche Sprüche. Ohne echten Unterschied gehst du in der Masse unter.



### **Jobportale: dort tauchst du gar nicht auf**

Die besten Therapeuten suchen nicht aktiv. In Jobportalen erreichst du nur die wenigen, die ohnehin schon wechseln wollen, und stehst neben allen anderen.



### **Stellenanzeigen: zu langsam, zu passiv**

Eine Anzeige wartet darauf, gefunden zu werden. Bei einer Vakanzzeit von fast einem Jahr ist Warten der teuerste Weg.



**Genau hier setzt das Adler-Talent-System an:** Wir erreichen die wechselbereiten Therapeuten direkt und überzeugen sie für deine Praxis. Planbar, mit Garantie.

# Unsere Kunden gehören zu den **Top-Arbeitgebern.**

Mit dem Adler-Talent-System gewinnen Praxen nicht nur Personal, sie werden zu Arbeitgebern, bei denen man arbeiten will. Eine Auswahl ausgezeichnete Partner:



Top-Arbeitgeber-Award · Partnerbetrieb



Top-Arbeitgeber-Award · Partnerbetrieb



Top-Arbeitgeber-Award · Partnerbetrieb



Top-Arbeitgeber-Award · Partnerbetrieb



**Gut zu wissen:** Wer als attraktiver Arbeitgeber sichtbar ist, gewinnt Kandidaten leichter und hält sie länger. Beides bauen wir gemeinsam mit dir auf.

# Was Physiotherapeuten 2026 verdienen.



## Physiotherapeut/in (angestellt)

Brutto/Monat, Vollzeit · Orientierungswerte 2026

<b>Berufseinsteiger</b> 0 bis 2 Jahre		<b>2.400–2.900 €</b> Einstieg
<b>Mit Erfahrung</b> 3 bis 6 Jahre		<b>2.900–3.500 €</b> Standard
<b>Spezialisiert</b> z. B. Manuelle Therapie, MLD, Bobath		<b>3.400–3.900 €</b> gefragt
<b>Fachliche Leitung</b> Team- / Praxismanagement		<b>3.700–4.300 €</b> Leitung

≈ **3.250 €**

**Bundesweiter Median** für angestellte Physiotherapeuten (Entgeltatlas der Bundesagentur für Arbeit). Liegt dein Angebot darunter, bist du im Wettbewerb hinten.

**Region & Spezialisierung:** In Bayern, Baden-Württemberg und Hamburg liegen die Spannen oft 5 bis 12 % höher, ländlich und in Teilen Ostdeutschlands niedriger. Zertifikate wie Manuelle Therapie oder Lymphdrainage sind am knappsten und rechtfertigen den Aufschlag.

→ **Geld ist die Basis, nicht der Hebel.** Den Ausschlag bei der Zusage geben fast immer die Benefits. Welche das sind, liest du auf der nächsten Seite.

# Die Hebel, die **mehr ziehen als Geld.**

Bei vergleichbarem Gehalt entscheiden diese Punkte. Die meisten kosten dich wenig, manche nichts.



1

## Verlässliche Arbeitszeiten, Doku in bezahlter Zeit

Planbare Dienste und Dokumentation während der Arbeitszeit schlagen jeden Obstkorb. Der häufigste Kündigungsgrund ist Dauerstress, nicht das Gehalt.

2

## Kein Minuten-Akkord

20-Minuten-Takt ist Standard, der Unterschied ist, ob realistisch geplant wird: Puffer zwischen Patienten, keine Überbuchung, Zeit für saubere Arbeit.

3

## Klarer Entwicklungspfad & Spezialisierung

Bezahlte Fortbildung Richtung Manuelle Therapie, MLD, Bobath oder Sportphysio, mit sichtbarem Weg bis zur fachlichen Leitung. Das bindet stärker als jede Einmalzahlung.

4

## Fortbildungsbudget plus freie Tage

Ein festes Budget und bezahlte Fortbildungstage sind für Therapeuten ein Top-Argument, weil sie fachlich wachsen wollen.

5

## Zuschüsse mit Hebelwirkung

Jobrad, betriebliche Altersvorsorge oder Fahrtkostenzuschuss wirken oft stärker als die gleiche Summe aufs Grundgehalt.

6

## Moderne Praxis und ein Team, das trägt

Gute Geräte, saubere Räume und eine ehrliche Teamkultur sind im Erstgespräch sofort spürbar und entscheiden öfter, als Inhaber denken.

**Einsteiger**

solide Basis



**Spezialist**

MT · MLD · Bobath



**Fachliche Leitung**

Verantwortung & mehr Gehalt

# Was Top-Praxen anders machen.

Das richtige Angebot ist die halbe Miete. Diese vier Punkte entscheiden über den Rest.



## ✓ Sie verkaufen die Stelle

Die Ansprache spricht den Therapeuten an, nicht die Praxis. Konkret: Takt, Team, Entwicklung statt „Wir suchen zur Verstärkung“.

## ✓ Sie antworten in unter 48 Stunden

Gute Kandidaten sind in Tagen weg. Wer langsam antwortet, verliert, egal wie gut das Angebot ist.

## ✓ Sie bieten Probearbeiten

Ein bezahlter Schnuppertag senkt das Risiko für beide Seiten und erhöht die Zusagequote deutlich.

## ✓ Onboarding ist Chefsache

Strukturierte erste Wochen entscheiden, ob die teuer gewonnene Kraft bleibt oder in der Probezeit wieder geht.

## DER TEUERSTE FEHLER

Eine unbesetzte Stelle kostet eine Praxis schnell einen fünfstelligen Umsatz pro Monat, durch leere Behandlungsplätze und wachsende Wartelisten. Jede Woche Verzögerung im Recruiting ist bares Geld.

# Zahlst und bietest du marktgerecht?

Hak ehrlich ab. Jedes offene Kästchen ist ein Grund, warum Kandidaten abspringen.

Mein Angebot liegt über dem bundesweiten Median von rund 3.250 €.

Spezialisierte Kräfte verdienen bei mir spürbar mehr als Einsteiger.

Dokumentation läuft in der bezahlten Arbeitszeit, kein Akkord.

Ich habe ein klares Fortbildungsbudget pro Mitarbeiter.

Es gibt einen sichtbaren Weg zu Spezialisierung und Leitung.

Auf Bewerbungen antworte ich innerhalb von 48 Stunden.

Ich gehe aktiv auf Wechselbereite zu, statt nur Anzeigen zu schalten.

Mehr als zwei offene Kästchen? Dann verlierst du Kandidaten nicht am Geld, sondern am Gesamtpaket und am Weg. **Genau hier setzen wir an.**

# Du willst wissen, wie du an qualifiziertes Fachpersonal kommst?

Dann buch dir einfach ein kostenloses Erstgespräch. Wir schauen uns deine Situation an und zeigen dir, wie wir die richtigen Physiotherapeuten für dich gewinnen, planbar und mit schriftlicher Garantie in 30 Tagen.



oder per QR-Code

## Kostenloses Erstgespräch buchen

Hier gelangst du direkt zum Kontaktformular, oder schreib uns einfach eine kurze E-Mail. Unverbindlich und auf deine Praxis zugeschnitten.

[Zum Kontaktformular →](#)

Formular [personaladler.de/kontakt](https://personaladler.de/kontakt)  
E-Mail [info@personaladler.de](mailto:info@personaladler.de)

### TELEFON

02362 9838802

### WEB

[personaladler.de](https://personaladler.de)

### ADRESSE

Alter Postweg 54, 46282 Dorsten