

Ambulante Dienste

Neue Serie: Nachgerechnet und voraus gedacht - Steuerung von Pflegediensten (1)

Pflegedienste müssen Kennzahlen hinterfragen

Von Ralph Wißgott

Controlling und Benchmarking sind zwei Begriffe, die bei Pflegediensten kein besonderes Interesse wecken, vielleicht sogar abschreckend wirken. Dabei bedeutet Controlling nichts anderes als Steuerung und Benchmarking bedeutet Werte zu vergleichen. In der neuen Serie „Steuerung von Pflegediensten“ werden Kennzahlen vorgestellt, die dazu taugen, einen Pflegedienst zu steuern.

Winsen (Aller). Kennzahlen zu erheben und sie zu vergleichen, ergibt nur dann Sinn, wenn diese Kennziffern aussagefähig sind und man aus ihnen unternehmerische Entscheidungen ableiten kann. Somit stellt sich also immer zu erst die Frage: Was kann ich mit dieser Kennzahl anfangen?

Um die wichtigen Kennzahlen richtig zu bewerten, müssen Pflegedienste die Zahlen, die ihnen zur Verfügung stehen, hinterfragen. Viele Pflegedienste werten ihre Umsätze zum Beispiel getrennt

nach Pflegestufen aus. Wenn ich nun feststelle, dass mein Pflegedienst diesen Monat in der Pflegestufe II 2 500 Euro mehr umgesetzt hat als im letzten Monat, was fange ich mit dieser Information an, welche Entscheidungen sollte ich nun treffen? Sollen wir einen Aufnahmestopp für Pflegebedürftige mit Stufe II verhängen? Sollen wir Höherstufungen von der I in die II verhindern? Meines Erachtens nach helfen mir diese Kennzahlen an keiner Stelle weiter, warum erhebe ich sie also? Nach diesem Prinzip hinterfragen Sie einfach alle Kennziffern, die Sie bisher ermitteln.

Kennzahlen lassen sich nach ihrer Aussagekraft und Wichtigkeit in verschiedene Ebenen klassifizieren. So gibt es also Zahlen, die eher oberflächlich sind, und dennoch sehr, sehr wichtig, wie das nachfolgende Beispiel zeigt und es gibt Zahlen, die sehr tief blicken lassen,

vielleicht aber gar nicht ganz so wichtig sind.

Eine der wichtigsten Kennziffern schlechthin ist die Umsatzrendite. Die Umsatzrendite ist das Verhältnis zwischen Betriebsergebnis und Umsatz. Sie gibt darüber Aufschluss, wie effizient der

„Es gibt Zahlen, die eher oberflächlich sind, und dennoch sehr wichtig.“

Ralph Wißgott

//



Foto: Archiv

Pflegedienst arbeitet.

Beispiel: Der Jahresumsatz beträgt 750 000 Euro, der Gewinn 150 000 Euro. Dann beträgt die Umsatzrendite 20 Prozent, weil 20 Prozent des Umsatzes der Gewinn ausmacht. Die Umsatzrendite ist also sehr leicht zu ermitteln und der betriebswirtschaftlichen

Auswertung (Bwa) auch direkt als Prozentzahl zu entnehmen. Nun stellt sich die Frage, welche Umsatzrendite ist gut und welche eher verbesserungswürdig. Ergebnisse von unter 7,5 Prozent sind als alarmierend einzustufen und bedürfen einer sofortigen Intervention. Ergebnisse von 7,5 bis 12,5 Prozent sind als verbesserungsfähig zu bezeichnen. Der grüne Bereich stellt sich ab 12,5 Prozent bis 20 Prozent dar, wobei die besten Einrichtungen Werte von über 25

Prozent erzielen.

Wichtig hierbei ist, dass ein Vergleich nur auf Basis von Personengesellschaften seriös möglich ist. Vereine und Kapitalgesellschaften müssten Geschäftsführergehälter aus den Kosten herausrechnen und somit dem Gewinn zurechnen. Zu Berücksichtigen ist zudem, ob

der Inhaber oder Gesellschafter einer Personengesellschaft auch gleichzeitig PDL ist. In diesem Falle müsste ein durchschnittliches PDL-Gehalt vom Gewinn abgerechnet werden.

Die Wichtigkeit dieser Kennzahl liegt extrem hoch, da sie auf kürzestem Wege die Effizienz vor Augen führt. Die Gründe, warum die Umsatzrendite schlecht ist, können vielfältig sein und leider nicht in einem Artikel abgehandelt werden, da diese Kennziffer nicht tief blicken lässt, sprich die Gründe müssen über andere, tiefer liegende Zahlen in Erfahrung gebracht werden.

Im zweiten Teil der Serie stehen die Personal- und Fuhrparkkosten im Mittelpunkt. //

INFORMATION

Kontakt: Unternehmensberatung Wißgott, Fachberatung für die ambulante Pflege, Getreidering 3, 29308 Winsen (Aller), www.uw-b.de, rw@uw-b.de, Telefon: 0 51 43 / 66 96 27

Häusliche Pflege | Pflegedienste besser managen

Das Pflege-Neuausrichtungsgesetz

REIHE RECHT Bd. 5

Andreas Heiber

Das Pflege-Neuausrichtungsgesetz

2012, 120 Seiten, kartoniert

32,- €, Best.-Nr. 649



Auch als eBook (ePub) unter www.ebook-png.de



Was ist zu tun? Chancen und Risiken

Das Pflege-Neuausrichtungsgesetz (PNG) ist in Kraft getreten. Doch was bedeutet es für die ambulante Pflege? Welche Änderungen sind umzusetzen? Welche Chancen und Risiken bringt das neue Gesetz mit sich?

Fachautor Andreas Heiber hat das PNG auf den Prüfstand gestellt. In seinem neuen Buch fasst er die Änderungen zusammen und hinterfragt sie kritisch.

Von zentraler Bedeutung sind vor allem:

- die Leistungsausweitung für Personen mit eingeschränkter Alltagskompetenz
- die neue Sachleistung „Häusliche Betreuung“
- die Verpflichtung, die Leistungen der Grundpflege sowohl mit Pauschalen als auch als Zeitabrechnung anzubieten



VINCENTZ

Vincentz Network · Postfach 62 47 · 30062 Hannover · T +49 511 9910-033 · F +49 511 9910-029
buecherdienst@vincentz.net · www.hauesliche-pflege.net/shop

Leserbrief

Also ran, liebe Berufskollegen!

Als mir die CAREkonkret vom 15.02.2013 auf den Schreibtisch flatterte und ich den Artikel „Zeitvergütung: Wundertüte oder Mogelpackung?“ las, war ich schockiert. Wie kann man denn als Pflegedienst seine eigenen kalkulierten Stundensätze in der Schublade liegen lassen und gleichzeitig sagen, dass man „definitiv keine Einzelverhandlungen zur Vergütung führen, sondern diese über den Berufsverband laufen lassen“? Erwartet die Pflegedienste da nicht ein bisschen viel von den Verbänden? Jeder Pflegedienst hat seine eigenen Stundensätze die er aus betriebswirtschaftlicher Sicht benötigt. Verbände können nur einen Mittelwert verhandeln. Das würde aber bedeuten, die durch die Berufsverbände verhandelten Stundensätze wären für die einen Pflegedienste zu niedrig, für die anderen zu hoch.

Wer aber den § 8g SGB XI kennt, weiß, dass Vergütungsverhandlungen laut Gesetz zwischen den Kostenträgern und jedem einzelnen Leistungserbringer zu führen sind. „Die Vergütung muss einem Pflegedienst bei wirtschaftlicher Betriebsführung ermöglichen, seinen Versorgungsvertrag zu erfüllen“. Das KANN kein Berufsverband leisten, es sei denn, er vertritt jedes Mitglied bei der Einzelverhandlung!

Oder haben die Pflegedienste Angst vor einer höheren Vergütung, die zwar der Einsatzbereitschaft und Qualifikation unserer Mitarbeiter entspricht? Haben wir Pflegedienste Angst, uns ausnahmsweise mal nicht unter Wert zu verkaufen?

Wir Pflegedienste klagen über Personalnotstand. Ich denke, wenn wir unsere Mitarbeiter besser bezahlen könnten, stünden uns auch mehr zur Verfügung und würden aus diesem Beruf nicht ausscheiden. Und wie können wir angemessene Gehälter zahlen? Indem wir höhere Vergütungen erhalten! Also ran, liebe Berufskollegen und für unsere verantwortungsvolle und qualifizierte Arbeit eine adäquate Vergütung von den Kassen einfordern! Selbstbewusst! Jetzt!

Heide Gehring, ambulante Pflege, Celle