

Investition in externes Know-How muss sich auszahlen

VON RALPH WIBGOTT

Der Betriebsvergleich der Bank für Sozialwirtschaft (CARE konkret berichtete) hat es kürzlich drastisch aufgezeigt: 30 Prozent der Pflegedienste befinden sich in Existenznot. Der Kostendeckungsgrad ambulanter Dienste ist im Durchschnitt von 1998 bis 2001 auf knapp 99 Prozent gefallen. Zu Recht stellt sich jeder Träger oder Inhaber einer Einrichtung, die mit einem negativen Kostendeckungsgrad zu kämpfen hat die Fragen: Was ist zu tun? Warum ist das so? Wie konnte es so weit kommen?

Es ist sicher nicht sehr populär aber: Das Management ist Schuld. Denn für das Unternehmen und seinen Werde-

gang ist immer die Führung verantwortlich. Es steht außer Frage, dass die Rahmenbedingungen (Politik, Vergütungen, Verhalten der Kranken- und Pflegekassen, Personalsituation) mitverantwortlich für die Lage eines jeden existenzbedrohten Pflegedienstes sind. Doch die Führung des Pflegebetriebes hat diese Entwicklung nicht erkannt und/oder nichts dagegen getan sowie notwendige Veränderungen im Unternehmen nicht durchgeführt.

Ein ambulanter Pflegedienst hat vielen anderen Unternehmen gegenüber einen enormen Vorteil: Eine relativ stabile Auftragslage und somit Auftragssubstanz. Diese Substanz ist eine wesentliche

Grundlage dafür, ein Unternehmen erfolgreich führen zu können. Also werden die Fehler an anderer Stelle gemacht. Die gängigsten Fehler sind: mangelndes betriebswirtschaftliches und kaufmännisches Wissen, mangelnde Verhandlungs- und Verkaufsfähigkeiten sowie fehlende unternehmerische Grundlagen wie betriebswirtschaftliche Auswertungen oder einfache Controlling- und Benchmarkingsysteme.

Es gibt jedoch ein reichhaltiges Fortbildungsangebot, es gibt ausgebildete Leute, die man zu Rate ziehen kann. Sicher müssen solche Angebote sorgfältig geprüft werden. Aber zunächst einmal sollte jeder Geschäftsführung einer Einrichtung klar sein, dass man-

gelndes Know-How, in welcher Form auch immer, eingekauft werden kann und gegebenenfalls auch eingekauft werden muss. Der Denkansatz „Wir haben kein Geld, also können wir auch keines ausgeben“ ist falsch. Wichtig ist, daß sich eine Investition immer rechnen sollte. Angst vor Fehlinvestitionen ist auch nicht unbegründet, deshalb sind eingehende Prüfungen der Angebote notwendig. Seriöse Ratgeber achten allerdings schon bei der Auftragsannahme darauf, dass die Kosten, die durch eine Beratung oder Fortbildung entstehen, in der Einrichtung refinanziert werden können und in welcher Zeit.

Nähere Informationen unter www.uw-b.de