ante Dienste

Zweiter Pflegedienst-Betriebsvergleich NRW

An den Stellschrauben drehen

Das „eine" Erfolgsrezept für den wirtschaftlichen Erfolg eines Pflegedienstes lässt sich nicht einfach aus dem Ärmel schütteln. Allerdings haben die erfolgreichsten Pflegedienste in Nordrhein-Westfalen eine Gemeinsamkeit: sie verfügen alle über ein ausreichendes Polster an Barmitteln. Zu diesem Ergebnis kommt der zweite Pflegedienst-Betriebsvergleich NRW.

Köln. Mit welchem Kniff werden betriebswirtschaftlich erfolgreiche Pflegedienste immer ertragreicher? Was machen sie anders als andere, die mit den gleichen Verträgen arbeiten und regelmäßig in Liquiditätsnöte geraten? Beim 2. Pflegedienst-Betriebsvergleich NRW des Landesverbandes freie ambulante Krankenpflege NRW (LfK) erhielten rund 60 Pflegedienstinhaber Antworten auf Fragen wie diese.

Anhand anonymisierter Betriebsdaten ihrer regionalen Mitbewerber bekamen sie die Gelegenheit, ihr eigenes Unternehmen mit einem durchschnittlichen nordrhein-westfälischen Pflegedienst zu vergleichen.

Bei der Tagung des Verbands im Kölner Schokoladenmuseum zeigte sich schnell: Ein Patentrezept für erfolgreiche Betriebsführung gibt es nicht, aber alle erfolgreichen Pflegedienste im Land verfügen über ein ausreichendes Polster an Barmitteln, brauchen also keinerlei Liquiditätsengpässe zu befürchten.

Jörg Engels, Geschäftsführer der LfK Fördergesellschaft für ambulante Pflegedienste mbH, präsentierte zum zweiten Mal nach 2010 eine Vielzahl unveröffentlichter Daten und Kennzahlen, die den Unternehmern Vergleichsmöglichkeiten lieferten und aufzeigten, welche Ergebnisse anzustreben sind. Basierend auf mehr als 100 Betriebsanalysen, gaben die Kennziffern die finanzielle Situation eines durchschnittlichen ambulanten Pflegedienstes aus Nordrhein-Westfalen wieder. Anhand von Zahlen aus den Jahren 2007 bis 2011 ließen sich Trends und Entwicklungen ablesen.

„Unser landesweiter Vergleich ist in Nordrhein-Westfalen nach wie vor der einzige seiner Art", berichtet LfK-Geschäftsführer Christoph Treiß. „Wir analysieren neben Jahresabschlüssen und den unterjährigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen die Summen- und Saldenlisten und damit auch die Liquiditätsentwicklung einer sehr großen Anzahl von nordrhein-westfälischen Pflegediensten. Erst dadurch wird eine differenzierte Analyse der Stärken und Schwächen möglich."

Personalkosten managen

Gerade angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels haben manche Pflegedienste in bestimmten Regionen Nordrhein-Westfalens ihren finanziellen Spielraum im Bereich Personalkostenmanagement bereits weitgehend ausgenutzt. „Abgesehen von diesen Extrembedingungen hängt die Höhe der Personalkosten oft eher von der Firmenphilosophie als von rein betriebswirtschaftlichen Überlegungen ab", erklärte Jörg Engels bei der Vorstellung verschiedener Vergütungsmodelle. „Es hat sich jedoch gezeigt, dass ein Pflegedienst, der dauerhaft eine Personalkostenquote in Höhe von 70 Prozent seines Umsatzes fährt, auf Dauer in seiner Existenz gefährdet ist."

„Unser landesweiter Vergleich ist in Nordrhein-Westfalen nach wie vor der einzige seiner Art"

LfK-Geschäftsführer Christoph Treiß //

Foto: privat

Kosten für Fahrzeugflotte differenzieren

Im Vergleich zu den Personalkosten spielen die Ausgaben für die Fahrzeugflotte mittlerweile kaum noch eine existenzbedrohende Rolle. Jörg Engels stellte die Konzepte der erfolgreichsten Pflegedienste aus diesem Bereich vor. Zu welchen Konditionen lohnt es sich für mein Unternehmen, Fahrzeuge zu leasen? In welchen Fällen ist eine Barzahlung angebracht, in welchen eine Finanzierung über einen Kredit? Wann ist es sinnvoll, den Mitarbeitern einen Wagen zur privaten Nutzung zu überlassen?

„Das Zauberwort bei der Fuhrpark-Finanzierung lautet ‚Differenzierung'", betonte Jörg Engels. Die beste Entscheidung – auch mit Blick auf die Liquidität – fälle derjenige, der schon bei der Anschaffung von Fahrzeugen die künftige Nutzung genau im Blick habe.

Gerade beim Autokauf setzen viele Pflegedienste noch immer auf kreditfinanzierte Angebote. Welche Konditionen diese beinhalten, wird häufig vom bisherigen Geschäftsverhalten des Unternehmens beeinflusst.

Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten

Gastreferent Alexander Nielsen von der Wirtschaftsauskunftei Creditreform Köln erläuterte beim 2. Pflegedienst-Betriebsvergleich NRW, nach welchen Maßstäben und Daten Bonitätseinstufungen vorgenommen werden und warum eine aktive Finanzkommunikation auch für Pflegedienste wichtig ist. „Halten Sie Ihre Daten bei den großen Instituten aktuell, um Ihre Bonität zu dokumentieren", appellierte er an die Pflegedienst-Inhaber. Denn ohne genaue Auskünfte griffen viele Auskunfteien auf den pauschalen Branchen-Durchschnitt zurück und stuften ein Unternehmen im Zweifelsfall immer etwas zurückhaltender ein.

Doch nicht nur die Finanzkommunikation, auch der Gesamtauftritt eines Pflegedienstes kann messbar zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen. Als weitere Stellschraube stellte Jörg Engels daher das Pflegedienst-Marketing in den Mittelpunkt. Hier komme es vor allem darauf an, die besonderen Alleinstellungsmerkmale eines Pflegedienstes in den Vordergrund zu rücken. Zusätzlich sollte bei allen Maßnahmen aus der Sicht der Kunden argumentiert werden. „Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler", verdeutlichte der Referent treffend.

„Insgesamt zeigt sich, dass kaufmännische Belange bei ambulanten Pflegediensten zunehmen professioneller gehandhabt werden. Der Informations- und Weiterbildungsbedarf in diesem Bereich ist jedoch nach wie vor sehr hoch", resümiert LfK-Geschäftsführer Christoph Treiß. //

INFORMATION

im Internet:
www.lfk-online.de