Abb.: © Clemens Schüßler / Fotolia.com

BEHANDLUNGSZEITEN

Ein Reizthema einmal ökonomisch betrachtet

Wie sich minimale Änderungen an der Stellschraube „Behandlungsdauer" maximal auf den Unternehmensumsatz, auf den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis auswirken

Die Umsatzmöglichkeiten eines Physiotherapeuten bieten im Rahmen der GKV-Leistungen vergleichsweise wenig Raum für Optimierung, da die Regelbehandlungszeiten vorgeschrieben sind. Ich greife das Thema trotzdem hier auf und gehe dabei nicht auf medizinische oder ethische Aspekte der Diskussion ein, sondern betrachte ganz nüchtern ausschließlich die Auswirkung auf den betriebswirtschaftlichen Erfolg.

Regelbehandlungszeiten

Der GKV-Spitzenverband zur Leistungsbeschreibung Physiotherapie: „Die Zeitangaben beziehen sich auf die Durchführung der Therapiemaß-

nahme am Patienten. Bei einzelnen Leistungen sind für die Regelbehandlungszeit Richtwerte angegeben. Dabei darf die Mindestdauer nur aus medizinischen Gründen unterschritten werden. Die Vor- und Nachbereitung ist Bestandteil der Behandlung."

Hinter dem Begriff „Vor- und Nachbereitung" verbirgt sich nicht selten ein erheblicher Aufwand, beispielsweise für das An- und Auskleiden der Patienten mit gegebenenfalls auch mal einer persönlichen Hilfestellung durch den Therapeuten, für das Aufräumen oder Säubern der Kabine. Auch die zeitliche Inanspruchnahme für die Terminplanung, die Dokumentation, die Rezeptprüfung sind zusätzliche Arbeitszeiten, die mit den o.g. Regelbehandlungszeiten abgerechnet sind.

Beispiele

Regelbehandlungszeiten
(inkl. Vor- und Nachbereitung):

Massagetherapie:
15-20 Minuten

Krankengymnastik:
15-25 Minuten

Manuelle Therapie:
15-25 Minuten

Wer als Physiotherapeut in diesem Zusammenhang längere Behandlungszeiten durchführt, tut den Patienten etwas Gutes. Aber das geht ganz klar zu seinen Lasten. Unter Umständen wird im Einzelfall gar kein Geld mehr verdient, denn praktisch alle Kostenpositionen, speziell die Personalkosten, laufen konstant weiter ohne Rücksicht auf einen längeren oder kürzeren Behandlungstakt.

Praxisbeispiel

Ein Vergleich von drei unterschiedlichen Physiotherapie-Praxen im gleichen Zeitraum mit vergleichbaren Honorareinnahmen, mit ähnlichem Umsatz verdeutlicht dies.

	Jahr	**Umsatz** Honorar-einnahmen	**Personalkosten** in EURO und %	**Raumkosten** in EURO und %	**Betriebsergebnis** in EURO
Praxis A	2014 2015	388.000 412.800	148.500 (38%) 172.300 (42%)	30.700 (8%) 33.450 (8%)	132.000 141.000
Praxis B	2014 2015	395.000 411.800	206.000 (52%) 222.650 (54%)	26.900 (8%) 32.600 (8%)	112.000 121.000
Praxis C	2014 2015	380.600 380.400	236.400 (62%) 215.100 (57%)	25.200 (7%) 27.600 (7%)	43.000 48.000

Der Unterschied zwischen diesen drei Praxen? Praxis A arbeitet im 20-Minuten-Takt, Praxis B wendet pro Behandlung 25 Minuten auf bzw. absolviert fünf Behandlungen in zwei Stunden und Praxis C gönnt ihren Patienten volle 30 Minuten Behandlungszeit.

Aussagekraft des Praxisbeispiels

Es fallen die gravierenden Unterschiede im Bezug auf die Personalkostenquote auf: Praxis A liegt im Schnitt bei 40 Prozent, Praxis B liegt bei rund 53 Prozent, Praxis C liegt bei 60 Prozent.

Ein Therapeut in Praxis A behandelt sechs Patienten in zwei Stunden, in Praxis B fünf Patienten in zwei Stunden und in Praxis C vier Patienten in zwei Stunden.

Um das nur einmal auf eine Woche mit 40 Stunden Arbeitszeit hochzurechnen:

Ein Therapeut in Praxis A behandelt 120 Patienten, in Praxis B 100 Patienten und in Praxis C 80 Patienten pro Woche (klar: fiktiv ohne jede Ausfallzeit etc.).

In Umsatz (vereinfacht gerechnet mit 16 Euro je Behandlung):

Ein Therapeut in Praxis A kann maximal 1.920 Euro Honorar erwirtschaften, in Praxis B bis zu 1.600 Euro und in Praxis C höchstens 1.280 Euro pro Woche.

Anmerkung

Es gibt noch viele Hintergründe, die bisher nicht angesprochen wurden: Die Personalkostenquote wird zum Beispiel auch stark davon beeinflusst, wie viel der Praxisinhaber selbst „an der Bank" tätig ist. Ferner ist der administrative Aufwand für Organisation und Terminierung, die Höhe der Ausfallzeiten, der Anteil der effektiven Behandlungszeit der Therapeuten an der bezahlten Arbeitszeit sehr unterschiedlich.

Das mag bei den oben genannten Therapieeinrichtungen auch eine Rolle spielen, aber bei einer Praxis, die einen Umsatz von rund 400.000 Euro erreicht, sind solche Faktoren nicht entscheidend. Denn in diesen ist ein größeres Team tätig, sodass sich

sich viele Einzelaspekte ausgleichen. Daher ist die Behandlungsdauer die primäre Erklärung für die großen Unterschiede beim Ergebnis.

Korrelation von Behandlungszeit zu Honorarumsatz

Wenn man nun einmal einen guten „Organisationsgrad" voraussetzt, also eine funktionierende Terminierung, das weitestgehende Ausgleichen von Ausfallzeiten, ein Anteil von über 90 Prozent Behandlungszeit an der gesamten Arbeitszeit der Therapeuten, geben folgende Erfahrungswerte einen Überblick über die Auswirkungen der Behandlungszeiten:

- In Praxen mit einer Behandlungsdauer von 30 Minuten können Therapeuten einen jährlichen Honorarumsatz von ca. 46.000 - 48.000 Euro erreichen.
- In Praxen mit einer Behandlungsdauer von 26 Minuten können Therapeuten einen jährlichen Honorarumsatz von ca. 60.000 - 62.000 Euro erreichen.
- In Praxen mit einer Behandlungsdauer von 20 Minuten können Therapeuten einen jährlichen Honorarumsatz von ca. 72.000 - 75.000 Euro erreichen.

Diese gewaltigen Unterschiede haben Einfluss und Auswirkungen auf zahlreiche Aspekte:

- auf das Einkommen des Praxisinhabers
- auf den Praxiswert, wenn der Inhaber irgendwann einen Nachfolger sucht
- auf die Möglichkeiten, gut bezahlte Arbeitsplätze anzubieten
- auf die Möglichkeit, regelmäßig bzw. kontinuierlich in die Praxis zu investieren, zu modernisieren oder zu erweitern – und das, ohne Kredite aufnehmen zu müssen

Abb.: © fotomek / Fotolia.com

Gerade der Aspekt, attraktive Arbeitsplätze zu schaffen, ist angesichts des großen Mangels an qualifizierten Mitarbeitern nicht zu unterschätzen.

Höherer Umsatz zugunsten der Angestellten

Um das zu verdeutlichen, hier folgende Rechnung: Sie bieten bei einer vakanten Stelle folgende attraktiven Konditionen an:

Beispiel

Bruttogehalt 2.200 Euro + 500 Euro Fortbildungszuschuss + ½ Gehalt Weihnachtsgeld.

So liegen Sie als Arbeitgeber bei Gesamtkosten (inkl. Sozialversicherungsbeiträge) von rund 35.000 Euro p.a.

Als Praxisinhaber addieren Sie noch anteilig Raum- und Gemeinkosten hinzu – wie beispielsweise Miete, Energie, Reinigung, Versicherungen, Steuerberater, Lohnbuchhaltung, Fahrzeugkosten, Marketing, Kommunikation. Vergessen Sie in Ihrer Kalkulation dabei nicht, dass Sie den Arbeitsplatz eingerichtet haben, Sie haben entsprechend investiert und finanziert.

Da darf in einer Praxis mit einem 30-Minuten-Takt nichts Außergewöhnliches mehr passieren, keine vermehrten Krankentage, wenig Ausfallzeiten. Ansonsten wäre dieser Angestellte

im besten Fall gerade Kosten deckend tätig, ganz schnell ist er aber auch schon ein „Zuschussgeschäft".

Wer attraktive Konditionen anbieten will, um heute am Markt qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, kommt also um die entsprechende Taktung mit mindestens fünf Patienten in zwei Stunden nicht herum.

Dieser Personal-Hintergrund ist deshalb wichtig, weil es immer wieder in Praxen zu Diskussionen führt, wenn Behandlungstakte verkürzt werden sollen. Aber so verständlich es auch ist, dass Therapeuten 60 bis 70 Patienten in der Woche behandeln möchten statt über 100 – an dieser Stelle müssen die Praxisinhaber entscheiden, ob sie das „Plus" für Patienten und Therapeuten mit eigenem Geld finanzieren wollen.

Zuzahlung als Lösung?

Diskutiert wird im Übrigen auch immer wieder die Empfehlung, eine längere Behandlungsdauer gegen Zuzahlung anzubieten. Es ist festzuhalten, dass die Regelbehandlungszeit selbstverständlich einzuhalten ist, ohne dass eine Aufzahlung verlangt werden darf – und zwar der maximale Rahmen. Zum Beispiel liegt der Richtwert einer Massage bei 15 bis 20 Minuten. Wenn eine 30-minütige Behandlung angeboten wird, darf die Zuzahlung nur für 10 Minuten berechnet werden.

Erfahrungen in Praxen zeigen, dass dieses Angebot häufig diskutiert wird. Patienten sind es immer noch nicht gewohnt, für medizinisch verordnete Leistungen „selbst" zu bezahlen. Die meisten lehnen das Mehr an Service ab mit dem Verweis auf die „ohnehin teure Krankenversicherung". Ein Versuch ist es jedoch allemal wert. Ob es den gewünschten Erfolg bringt, sollte allerdings zeitnah kontrolliert werden.

Abb.: © Picture-Factory / Fotolia.com

ACHTUNG

Bitte beachten Sie beim Verkauf von Selbstzahlerleistungen die Regularien und Vorschriften des Gesetzes zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen. Lesen Sie hierzu auch unsere Rechtsartikel zum Thema unter: *www.thera-biz.com/betriebswirtschaft-steuern-recht*

Fazit

Das Angebot einer 30-minütigen Behandlungszeit kann ein selbstständiger Praxisinhaber nicht finanzieren. Auch wenn die Honorare in den letzten Monaten gestiegen sind: Die Kosten waren es vorher schon.

Und wer steigende Personal-, Raum- und Energiekosten nicht mit einem Weniger beim eigenen Verdienst ausgleichen will, darf aus Sicht des wirtschaftlich denkenden Unternehmers den Patienten nur das anbieten, was er tatsächlich bezahlt bekommt.

Achim Brueser
Selbstständiger Unternehmensberater
Schwerpunkt: Existenzgründung, Unternehmens- und Praxis-Nachfolge mit Praxiswertermittlung, Businessplänen, Kaufpreisverhandlungen und Kaufpreis-Finanzierung
E-Mail: info@brueser.de