

WIRTSCHAFTLICHKEIT

Erfolgreich in Zeiten der Tariftreue



Thorsten Ritter (links) & Jörg Wolter

Geschäftsführende Gesellschafter,
linkka Consulting GmbH
www.linkka.de

Wir kommen gerade vom Häusliche Pflege PDL Kongress in Berlin. Abseits der Fachvorträge und Workshops war viel Zeit für Gespräche und persönlichen Austausch mit Unternehmenslenker:innen. Zentrales Thema: Explodierende Kosten insbesondere durch die Tariftreue-Regelung sowie steigende Treibstoff-/Energiepreise bei gleichzeitig fehlender Refinanzierung. Viele ambulante Pflegedienste sehen sich in oder vor einer handfesten Krise und müssen auf Rücklagen zurückgreifen. Dies möchten wir zum Anlass nehmen, um Ihnen konkrete Maßnahmen zum Umgang mit der aktuellen Situation zu empfehlen. Uns ist bewusst, dass eine mittelfristige Gegenfinanzierung der gestiegenen bzw. weiter steigenden Lohn- und Sachkosten notwendig ist und durch die Verbände bzw. in Einzelverhandlungen verhandelt werden muss. Dennoch sollten und dürfen Sie nicht bis zur Umsetzung neuer Vergütungsverträge warten, sondern müssen selbstständig Maßnahmen ergreifen und Ihr Unternehmen entsprechend sensibilisieren. Jetzt!

Aktuelle Situation analysieren

Sind auch die aktuellen Herausforderungen gemeinsam, so unterscheiden sich die Ausgangssituationen der Pflegedienste stark voneinander. Die Regelungen der Länder sind nur eine Ursache hierfür, aktuelle Erlös- und Kostenstrukturen sowie Prozesseffizienzen eine andere. Daher ist es zwingend notwendig, die aktuelle, individuelle Ausgangssituation zu erheben.

Hier sollten Sie den Schwerpunkt auf folgende Themen lenken.

- Analyse der Profitabilität sowie Kostenentwicklung der vergangenen Monate
- Hochrechnung der Liquidität für die kommenden Monate
- Analyse der Profitabilität aller Touren
- Analyse der Profitabilität aller Kunden – einzeln
- Zeitnahe Erstellung und Analyse der BWA – ggf. gemeinsam mit Ihrer/-m Steuerberater:in.

Maßnahmen zur Umsatzsteigerung

- Abrechnung aller erbrachten Leistungen – Stichwort Privatzahlerkatalog sowie Mitarbeiterschulung und -sensibilisierung zum Thema
- Nutzung der verschiedenen Beratungsformate u.a. §37(3) SGB XI, §45§ SGB XI sowie Erst- und Folgebesuche zur Kunden-Steuerung (Gespräche, Versuch der Optimierung und ggf. Trennung von unwirtschaftlichen Kund:innen)
- Ausschöpfungen aller Leistungen, insbesondere Verhinderungspflege §39 SGBXI
- Ggf. Preis für Verhinderungspflege erhöhen.

Maßnahmen zur Kostenreduzierung

- Optimieren Sie die Wegezeiten (geringere Wegezeit vor Wunschzeit des Kunden)
- Vertagen Sie Projekte und Investitionen, welche keinen kurzfristigen Return on Investment haben

Praxistipp: Interne Krisenkommunikation

- Kommunizieren Sie ehrlich und faktenbasiert
- Denken Sie zwei Schritte voraus
- Beobachten Sie die Stimmung im Umfeld
- Bleiben Sie im Kontakt zu Ihren Mitarbeiter:innen
- Agieren Sie planmäßig und besonnen

- Stellen Sie Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen auf den Prüfstand und individualisieren Sie Schulungen konsequent
- Optimieren Sie Ihren Fuhrpark, unter anderem nach
 - Größe (alle Fahrzeuge erforderlich?)
 - 1%-Regelung (Anzahl reduzieren oder Beteiligung erhöhen)
 - Management Kauf/Verkauf/Schadensabwicklung etc.
 - Alternativen wie Jobrad etc. prüfen
- Optimieren Sie Ihre Verwaltungsprozesse und -kosten
 - Prozesse, Regelungen, Richtlinien auf Sinnhaftigkeit/Aufwand prüfen
 - Oftmals ist hier Reduktion ein Schlüssel zum Erfolg
- Versicherungen prüfen und ggf. kündigen bzw. ändern
- Nicht notwendige Betriebsmittel z.B. Fahrzeuge veräußern
- Fördermaßnahmen, z.B. Digitalisierung/Netzwerke, nutzen.

Maßnahmen zur Sicherstellung der Liquidität

Die Liquidität eines Unternehmens bestimmt, ob es in der Lage ist, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Um Liquiditätsengpässe und eine drohende Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden, ist u.E. eine aktuelle Liquiditätsplanung unerlässlich. Hierbei werden sämtliche erwarteten Einzahlungen und Auszahlungen innerhalb einer festgelegten Periode gegenübergestellt. Diese berücksichtigen insbesondere auch nicht-monatliche Kosten wie Steuer-Vorauszahlungen, Berufsgenossenschaft, Versicherungen u.ä. Sollten sich Engpässe in den Folgemonaten abzeichnen, empfehlen wir die Prüfung der Finanzierungsalternativen. Ob Innenfinanzierung, Außenfinanzierung, Eigenfinanzierung oder Fremdfinanzierung durch eine Bank, berücksichtigen und unterschätzen Sie nicht den notwendigen Zeitraum zur Umsetzung. Daher empfehlen wir die Auseinandersetzung mit diesem Thema, bevor die Situation eintritt.

Weitere Maßnahmen können sein:

- Rechnungen zeitnah und korrekt stellen
- Zahlungseingang beschleunigen
- Forderungen konsequent eintreiben
- Zahlungsziele mit Lieferanten neu verhandeln
- Krisenpläne erstellen
- Enge Zusammenarbeit mit der/dem Steuerberater:in und ggf. externen Berater:innen
- Ggf. Steuervorauszahlungen reduzieren.

Mitarbeiter:innen informieren und einbinden

Wir empfehlen, Ihre Mitarbeiter:innen aktiv in den Prozess der Maßnahmengenerierung/-umsetzung einzubinden. Oft kommen die besten Ideen von den Mitarbeitenden. Kommunizieren und honorieren Sie realisierte Ideen. Schaffen Sie ein entsprechendes Bewusstsein in der Mitarbeiterschaft.

Verantwortungsmatrix

Ein Teilnehmerehepaar des PDL Kongresses hat uns erzählt, dass Sie sich genau auf der Stufe 6 dieser Matrix (siehe unten) befinden. Nach dem Motto „Wir haben uns zur Selbstständigkeit entschlossen und diese Krise gehört einfach dazu. Wir gehen nach vorne und machen das Beste daraus.“

Diese Einstellungen wünschen wir Ihnen allen. ☺

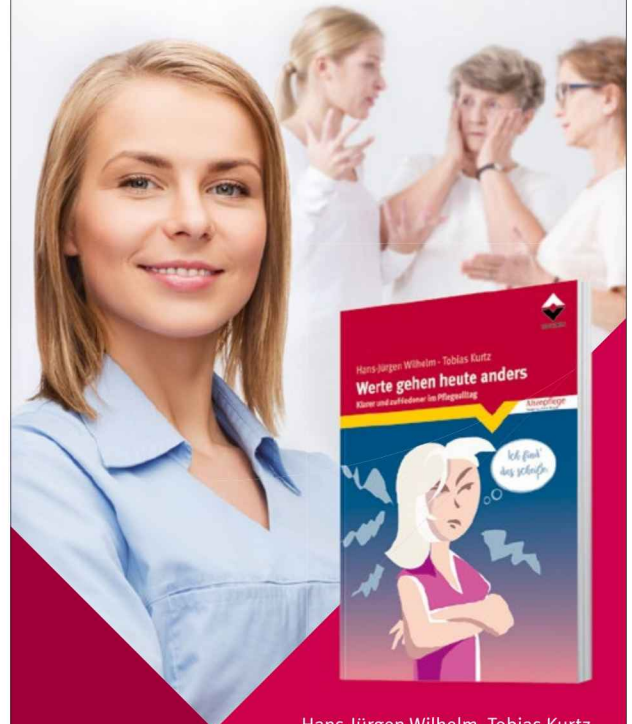
INNEN	6	Verantwortung	Wenn ich schon muss, dann will ich auch.
	5	Selbstverpflichtung	Ich muss damit leben, ändern kann ich es nicht.
	4	Selbstvorwürfe	Ich bin Schuld, hätte ich doch ...
AUSSEN	3	Rechtfertigung	Es ist so, weil vorher dieses oder jenes passiert ist
	2	Einen Schuldigen suchen	Wer hat mir das angetan?
	1	Verdrängung	Das darf doch nicht wahr sein.

Altenpflege
GEMEINSAM BESSER

Werte gehen heute anders

Mitgefühl, Professionalität, Sicherheit, Lebensqualität: Werte bestimmen unser Denken, unser Handeln, Empfinden und Wohlbefinden. Welche Werte sind bei Ihrer Arbeit wichtig? Was tun Sie, wenn Ihre Werte mit den Werten Ihres Arbeitgebers, der Kolleg:innen oder Pflegebedürftigen in Konflikt geraten?

Das Buch will Denkanstöße geben und Fragen stellen. Denn im täglichen Miteinander geht es häufig darum, eine Balance zu finden. Nutzen Sie die Anregungen und Hilfsmittel wie zum Beispiel das Wertequadrat. Und gestalten Sie dann Ihren Arbeitsalltag in der Pflege glücklicher und zufriedener.



Hans-Jürgen Wilhelm, Tobias Kurtz
Werte gehen heute anders
2022, 21,90 €, Best.-Nr. 22045
eBook, 17,90 €, Best.-Nr. 22046

Vincenz Network
T +49 6123-9238-253
F +49 6123-9238-244
service@vincenz.net



www.altenpflege-online.net/shop