

& seifert
trauernicht
Beratungsgesellschaft



Die Rolle der PDL 2025 – von den Kennzahlen bis zum Coaching

**Mit:
Melanie Grünwald und Stefan
Schleicher**

Vorstellung

- Melanie Grünwald
- Stefan Schleicher

Vorstellung

- Philipp Seifert
- 37 Jahre
- Geschäftsführer der PflegeButler Mitte GmbH und Gründer der proVida
- Inhaber und Geschäftsführer der Seifert & Trauernicht Beratung
- Mitglied des Expertenpools des Gemeinsamen Bundesausschusses für den Bereich ambulante Pflege und Digitalisierung

Ausgangslage

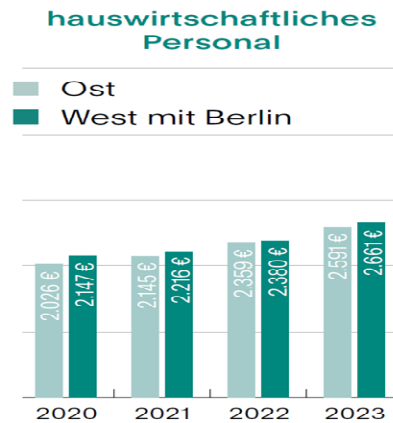
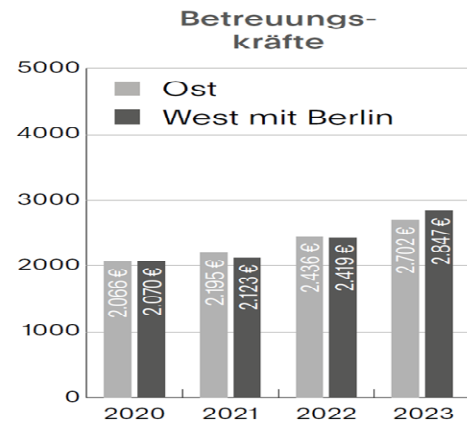
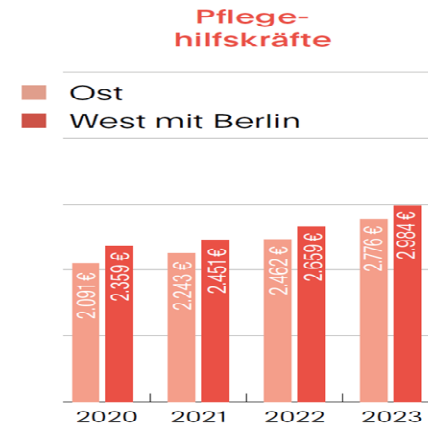
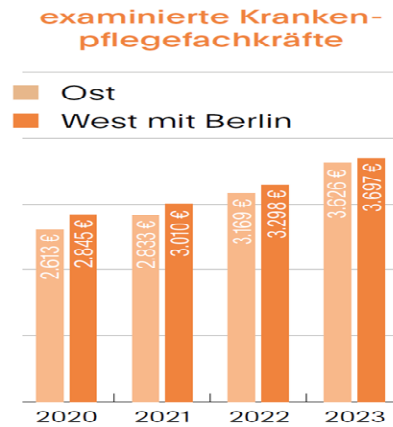
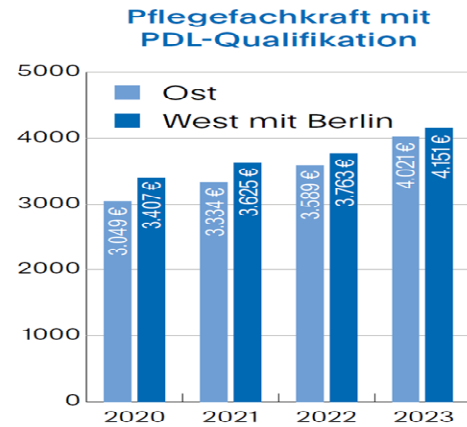
- In den letzten 2 Jahren die schlechteste Marktsituation für die Pflege
- Seit Anfang 2023 1097 Insolvenzen, Schließungen oder andere öffentlich bekannte Angebotseinschränkungen
- Kampf um Personal bleibt
- Neu: Kampf um die richtigen Kunden

Faktoren

- Was sind die Faktoren für die Veränderung
 - Gestiegene Sachkosten (Fuhrpark, Miete, Energie)
 - Gestiegene Preise beim Pflegedienst
 - Folglich: Gesunkener Umsatz SGB XI
 - Gestiegen Lohnkosten

Lohnkostenentwicklung 2024

Quelle: ETL Wirtschaftsmonitor 2024



Was tun?

- Welche Faktoren kann ich verändern?
 - Personalkosten? ->Nein!
 - Sachkosten? ->Gering!
 - Ertragsseite? ->Ja!

Schritt 1

Probleme/Lage identifizieren:

1. Haben wir genügend Liquidität (Cash ist King)?
2. Sind wir im Ergebnis positiv?
3. Sind unsere Kosten- und Erträge im Rahmen? (Welche Quoten habe ich mir gesetzt? Erfülle ich diese?)

Schritt 2

Probleme in der Reihenfolge abarbeiten und Lösungen finden:

1. Haben wir genügend Liquidität
 - Offene Posten, ggf. Factoring?
2. Sind unsere Kosten- und Erträge im Rahmen?
 - Kann ich Sachkosten reduzieren? (ggf. umziehen? Verträge ändern (Versicherung, Telekommunikation, externe Dienstleister, etc.)
 - Kann ich meine Erträge erhöhen?
3. Habe ich meine Zahlen im Griff?
 - Wie sieht mein internes Controlling und die Kalkulation aus?

Schritt 3

Stundesatzkalkulation

1. Was kostet mich welche Qualifikation in der Stunde gesamt?
2. Rechenweg:

Berechnung Stundelohn								
Stundenlohn	Monat	AGB	Jahr	Jahr AG Brutto	Netto Kosten proStunde	Aufschl ag Sach	Gewinn	
25,50 €	4.419,92 €	5.524,89 €	53.038,98 €	64.707,56 €	41,75 €	54,27 €	59,70 €	
22,50 €	3.899,93 €	4.874,91 €	46.799,10 €	57.094,90 €	36,84 €	47,89 €	52,67 €	
18,50 €	3.206,61 €	4.008,26 €	38.479,26 €	46.944,70 €	30,29 €	39,37 €	43,31 €	
16,50 €	2.859,95 €	3.574,93 €	34.319,34 €	41.869,59 €	27,01 €	35,12 €	38,63 €	

Schritt 4

Leistungsdauer berechnen:

[Controlling ambulante Pflege 2024.xlsx](#)

Wie kann ich die Ertragsseite verändern?

Nach der Definierung der Kosten pro Stunde, sollte ich daraufhin folgende Anstrengungen machen:

SGB XI:

- Habe ich in allen Bereichen alles ausgeschöpft?
- 37.3 stärken du vermehrt abrechnen
- Das richtige Erstgespräch mit dem richtigen Angebot: Vortrag gestern von Kerstin Pleus -> Überzahlung vermeiden, hohe Ausschöpfungsgrade

SGB V:

- Widerspruch zu abgelehnten Leistung (hp-widerspruch von Prof. Richter)
- Einzelverhandlungen, z.B. Wundversorgungen (Wundversorgung von 17€ auf 65€)

Wie kann ich die Ertragsseite verändern?

Tourenplanung und Soll/IST

- Die Hauptsteuerung ist die effiziente Tourenplanung und die Bewertung dieser aus dem Soll/IST
 - Somit: Haben wir die „richtigen“ Kunden?
 - Lage in der Tour (Ort und Zeit)
 - Leistung ausreichend/Zeit ausreichend
 - viele Absagen/erschleichen von Leistungen

Beraten – Begleiten – Veränderung (Neues Angebot/etc.) – notfalls kündigen

Wie bekomme ich die Zahlen ins Team?

Wie kommuniziere ich dieses komplexe Thema meinen Mitarbeitern?