

# So nutzen Sie Ihre Räume optimal

**KOMPAKT INFORMIERT** Sie möchten eine eigene Praxis eröffnen? Oder mit Ihrer bestehenden Praxis wirtschaftlicher arbeiten? Dann ist die Frage nach der Raumauslastung entscheidend. Unser Autor Ralf Jentzen sagt, worauf Sie achten müssen.

## Kernaussagen

- Die Praxisräume müssen zu Ihrem geplanten Angebotskonzept passen.
- Das Raumkonzept hat Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis.
- Das Verhältnis zwischen Raumkosten und Umsatz zeigt, ob Sie Ihre Räume optimal ausnutzen.

**J**ürgen Müllers Praxis platzt aus allen Nähten. Dennoch möchte er wegen der hohen Patientennachfrage noch einen Mitarbeiter einstellen. Ihn quälen einige Fragen: Hat er genug Platz für eine zusätzliche Vollzeitstelle? Kann er die Zulassungskriterien der Krankenversicherungen noch erfüllen? Was ist mit den Arbeitsabläufen, wenn zu viele Therapeuten gleichzeitig in der Praxis tätig sind? Natürlich könnte er die beiden großen Therapieräume von 16 m<sup>2</sup> in vier Räume von 8 m<sup>2</sup> aufteilen. Aber was werden dann seine Patienten sagen, die bisher großzügige Räumlichkeiten gewohnt sind? Insbesondere seine Privatpatienten haben des Öfteren erwähnt, dass gerade die Kombination aus erstklassiger Therapie und großzügigen Räumlichkeiten den Unterschied zur Konkurrenz ausmacht. Und schließlich meldet sich auch noch sein betriebswirtschaftliches Herz: Was ist mit der Wirtschaftlichkeit seiner Praxis? Nutzt er den Raum überhaupt optimal aus oder hat er zu viel unproduktive Fläche? Zusätzlich ist ihm wichtig, dass seine Mitarbeiter gute Arbeitsbedingungen vorfinden. Ihm ist klar, dass die Gestaltung der Praxis, auch was die Raumgrößen betrifft, die Attraktivität für Privatpatienten beeinflusst. Was soll er tun? Wo ist der Kompromiss?

Mit solchen Fragen muss sich der moderne Praxisbetreiber und Praxisgründer auseinandersetzen. Wenn es um die strategische und wirtschaftliche Raumnutzung der Therapiepraxis geht, gibt es nicht nur einen Blickwinkel. Das Raumkonzept einer Therapiepraxis hat über mehrere Aspekte hinweg einen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis.

**Flächendifferenzierung** ➤ Die Fläche einer Therapiepraxis kann man aus betriebswirtschaftlicher Sicht folgendermaßen aufteilen:

- **Produktive Fläche** – auf dieser Fläche erfolgt die direkte Wertschöpfung der Praxis durch therapeutische Leistungen. Empfehlung: ca. 60% der Gesamtfläche.
- **Servicefläche** – diese Fläche wird ebenfalls von Patienten und Kunden genutzt, aber es findet keine Wertschöpfung darauf statt. Dazu gehören die Rezeption, der Wartebereich, die Flure und die Patienten-Toiletten. Empfehlung: ca. 30% der Gesamtfläche.
- **Nebenflächen** – diese Flächen werden nicht von Patienten genutzt, sind jedoch für den optimalen Ablauf und die Organisation der Praxis notwendig. Zu ihnen gehören der Mitarbeitererraum, Abstellraum, Kellerraum, das Büro und die Mitarbeiter-Toilette. Empfehlung: ca. 10% der Gesamtfläche.

Wenn Sie sich mit einer eigenen Praxis selbstständig machen wollen, ist es Ihre Aufgabe, das für die Praxiskonzeption richtige Verhältnis zwischen den einzelnen Flächenarten zu erzielen. Die oben empfohlene Aufteilung kann variieren, denn es spielen viele Aspekte bei der Erstellung eines Raumkonzepts eine wichtige Rolle.

**Raumgröße und Anzahl der Mitarbeiter** ➤ Die räumlichen Anforderungen für die Zulassung als Heilmittelerbringer für die gesetzlichen Krankenversicherungen sind in den Zulassungsempfehlungen des GKV-Spitzenverbands geregelt. Diese können aus dem Internet oder bei den Berufsverbänden bezogen werden. Als Praxisinhaber müssen Sie darauf achten, diese Regeln einzuhalten. Sie stellen den Rahmen für alle Raumplanungsüberlegungen dar. Sie bestimmen je nach räumlicher Voraussetzung, wie hoch die maximale Therapeutenanzahl in Ihrer Praxis sein darf. Bei Raumknappheit hat es sich bewährt, eine Übersicht mit einer einfachen Excel-Tabelle zu erstellen. Ein Klient des Autors hat es im letzten Jahr mit dieser einfachen Hilfe geschafft, eine weitere Vollzeitstelle in seinem Praxisteam zu schaffen, obwohl bei erster Betrachtung kaum noch Raumkapazitäten vorhanden waren. Durch geschickte Arbeitsplanung und Erweiterung der Öffnungszeiten inklusive samstags und abends bis 21 Uhr konnte er die notwendigen Voraussetzungen zulassungstechnisch und organisatorisch schaffen.

Für die rechtliche Betrachtung bei Zulassungsthemen können Sie sich durch die Fachverbände oder durch Fachanwälte beraten lassen.





Faustformel für die optimale Aufteilung Ihrer Praxisräumlichkeiten: 60 – 30 – 10. Den größten Anteil hat die produktive Fläche, dann folgen Service- und Nebenflächen.

**Berechnung der Raumaufwandquote** > Die wirtschaftliche Effektivität des Raumeinsatzes ist sehr leicht zu ermitteln. Man nutzt dazu die sogenannte Raumaufwandquote. Die Daten zur Ermittlung dieser betriebswirtschaftlichen Kennzahl finden Sie in Ihrer betriebswirtschaftlichen Auswertung. Unter dem Kostenartenpunkt „Raumkosten“ finden Sie den absoluten Wert Ihrer Raumkosten. Setzen Sie diesen in Relation zum Praxisumsatz. Die Berechnung erfolgt folgendermaßen:

$$\frac{\text{Raumkosten} \times 100}{\text{Praxisumsatz}} = \text{Raumaufwandquote}$$

So ermitteln Sie, wie viel Prozent Ihres Praxisumsatzes Sie für Raumkosten aufwenden müssen. Hier gibt es interessante Vergleichszahlen, die Ihnen einen Hinweis darauf geben, wie Sie im Verhältnis zum Branchendurchschnitt liegen. Im aktuell vorliegenden Branchenbericht der Sparkassen von 2014 liegt diese Quote bei 9,4 Prozent. Bei extremen Abweichungen nach oben kann man davon ausgehen, dass Sie Ihre Praxisräumlichkeiten wirtschaftlich nicht optimal nutzen. Bei deutlich geringerer Raumaufwandquote nutzen Sie Ihre Praxisräumlichkeiten wirtschaftlich sehr gut. Der Einfluss des Mietpreises auf die Wirtschaftlichkeit der Praxis wird an dieser Stelle ebenfalls sehr deutlich.

Eine oft übersehene, indirekte Erweiterung der Raumkapazität ist die Erhöhung der Behandlungstaktung. Das ist möglich, wenn in der betreffenden Praxis mehr Zeit pro Behandlung eingeplant wird, als es die Vereinbarungen mit den Krankenversicherungen vorgeben. Durch eine Annäherung an den maximal möglichen Gestaltungsspielraum steigt der Umsatz auf der Therapiefläche pro Quadratmeter und Stunde deutlich. Die Raumaufwandquote sinkt dadurch bei konstanten Raumkosten erheblich.

**Anforderungen an die Raumplanung** > Den größten Einfluss auf das Raumkonzept haben Sie, wenn Sie vor dem Schritt in die Selbstständigkeit klären, welche Angebotsstruktur Ihre Praxis haben soll. Ein wichtiger Grundsatz lautet: Der Raum folgt dem Konzept.

Damit ist die erste wichtige Aufgabe, eine Immobilie zu finden, die es ermöglicht, die geplante Angebotsstruktur der nächsten Jahre umsetzen zu können und gleichzeitig die Zulassungskriterien zu

erfüllen. Bei der Planung der Räumlichkeiten sollten zusätzlich weitere Aspekte im Mittelpunkt stehen. Zum einen sollte das Raumkonzept eine möglichst gute Umsatzsituation durch ausreichende produktive Flächen ermöglichen. Zum anderen sind wichtige Marketingeffekte des Raumkonzepts zu betrachten. Über die Gestaltung und Größe der Räume wird auch die Wahrnehmung der Therapiequalität beeinflusst.

**Auswirkungen auf Patienten, Kunden und Mitarbeiter** > Es ist in der Dienstleistungsmarketinglehre allgemein anerkannt, dass das Marketinginstrument Ausstattungspolitik eine wichtige Rolle spielt. Das Raumkonzept ist ein wesentlicher Teil dieses Marketinginstruments. Sind die Therapieräume etwas größer als der Durchschnitt und sind sie etwas hochwertiger ausgestattet, wird das auf die empfundene Qualität der therapeutischen Leistungen übertragen. Die Praxis gewinnt insbesondere für die lukrative Zielgruppe der Privatpatienten an Attraktivität.

Ein oft übersehener Aspekt der Praxisraumgestaltung ist die Attraktivität für leistungsfähige Mitarbeiter in den therapeutischen Berufen. Die Größe und Gestaltung der Praxisräumlichkeiten haben spätestens beim Vorstellungsgespräch einen Einfluss darauf, ob sich ein geeigneter Kandidat für Ihre Praxis entscheidet oder nicht. Leistungsfähige Mitarbeiter achten darauf, dass sie möglichst gute Bedingungen vorfinden.

**Fazit** > Das Raumkonzept einer therapeutischen Praxis hat erheblichen Einfluss auf ihren wirtschaftlichen Erfolg. Investieren Sie deswegen ausreichend Zeit und Geld, um dieses wichtige Thema nicht dem Zufall zu überlassen.

Ralf Jentzen



**Ralf Jentzen** ist Inhaber der auf Therapiepraxen spezialisierten Unternehmensberatung Coactiv Consulting in Alsdorf bei Aachen und begleitet seit vielen Jahren Therapeuten bei der Gründung ihrer eigenen Praxis. Er ist zugelassener Berater im Gründungscoaching Deutschland der KfW sowie seit vielen Jahren Gutachter und Mentor im Gründungswettbewerb der IHK Aachen für Unternehmen der Gesundheitsbranche.