

RAUMAUFWANDQUOTE

Praxisräume und Wirtschaftlichkeit

Räume schaffen nicht nur Atmosphäre oder geben Ihren Patienten ein Wohlfühlambiente: Räume sind mitverantwortlich für Ihren unternehmerischen Gewinn – wie Sie mit der Raumaufwandquote umgehen

Oftmals stehen die Räume für Wellnessbehandlungen im krassen Widerspruch zu den anderen Therapieräumen in der gleichen Praxis. Was sagt das über eine Praxis aus?

Im Prinzip kann man an der Einrichtung vieler Therapieeinrichtungen bereits erkennen, wer in welchen Räumen die Rechnung für die dort stattfindenden Therapien bezahlt: Selbstzahler und Privatpatienten oder hauptsächlich gesetzlich Krankenversicherte. Besondere Bemühungen, auch in der Raumausstattung, werden nun einmal nicht von den gesetzlichen Krankenversicherungen gezahlt. Sehr wohl jedoch von Privatpatienten und Selbstzahlern.

Aber ist es wirklich so einfach? So mancher Praxisinhaber macht sich zu wenig Gedanken über das Raumkonzept und dessen Bedeutung für das ökonomische Ergebnis der Praxis. Oft wird übersehen, dass die Einrichtungen mittlerweile im Konkurrenzdruck mit anderen Praxen stehen und dass das Raumkonzept und die Praxiseinrichtung wesentliche Erfolgsfaktoren sind. Dieser Wettbewerb findet übrigens nicht nur um Patienten statt, sondern in letzter Zeit auch immer mehr um die besten Mitarbeiter am Standort.

Wie beeinflusst das Raumkonzept die Wirtschaftlichkeit?

Es gibt mehrere Aspekte des Raumkonzeptes, die einen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis haben:

- Anzahl der Therapieräume
- Funktionalität und Attraktivität der Behandlungsräume
- Kompetenztransport über die Ausstattung, Gestaltung und Ordnung der Räumlichkeiten
- Räumliche Voraussetzungen für bestimmte Angebote
- Verhältnis zwischen verschiedenen Funktionsbereichen
- Raumkosten im Verhältnis zum Umsatz

Anzahl der Behandlungsräume

Unmittelbar auf die Wirtschaftlichkeit einer Praxis wirkt sich die Anzahl der Räume aus. Grundsätzlich gilt: Je mehr Therapieräume eine Praxis hat, desto mehr Patienten können gleichzeitig behandelt werden. Damit wird der maximal mögliche Praxisumsatz pro Zeiteinheit durch die Anzahl der Behandlungsräume wesentlich mitbestimmt.



Voraussetzung ist natürlich, dass es ein ausreichendes Patientenpotenzial am Standort gibt und dass sich genügend Mitarbeiter finden, die diese Patienten behandeln können. Was die Patientenzahlen betrifft, ist das in den meisten Fällen heutzutage nicht das große Problem. Die Standorte sind bezüglich des Patientenvolumens sehr gut einzuschätzen und die benötigte Anzahl an Behandlungsräumen bei einem anvisierten Marktanteil einfach abzuleiten. Es bedarf allerdings in der gegenwärtigen Zeit ausgefeilter Mitarbeiterrekrutierungsstrategien, um Physiotherapeuten gewinnen zu können, die in diesen Räumen dann auch wertschöpfend tätig werden.

Orientiert man sich bei der wirtschaftlichen Konzeptionierung der Praxisräume an den Vorgaben der gesetzlichen Krankenversicherungen, ist die Sache eigentlich ganz klar: Es gilt, auf einer vorhandenen Fläche so viele Therapieräume wie möglich einzurichten. Dabei sollte die Größe mindestens 6 Quadratmeter betragen. Zusätzlich muss ein zulassungsrelevanter Behandlungsraum von genau 20 Quadratmetern vorhanden sein. Mehr bezahlt die gesetzliche Krankenversicherung nicht! Punkt, aus. Wieso unnötige Raumkosten verursachen? In der Realität ist allerdings zu beobachten, dass fast in allen Praxen die Räume deutlich größer sind. Das hat auch seinen Grund!

Funktionalität der Behandlungsräume

Den meisten Praxisinhabern ist es wichtig, dass ihre Räumlichkeiten einem bestimmten funktionalen Anspruch genügen müssen, um eine gute Therapiequalität gewährleisten zu können. Außerdem sollen die Physio-

therapeuten unter arbeitsergonomisch guten Voraussetzungen ihre Patienten behandeln können und den Arbeitsplatz als angenehmen Ort erleben. Das ist natürlich mit nur 6 Quadratmetern nicht zu machen. Jeder, der schon einmal in einem so kleinen Raum einen Patienten behandelt hat, weiß, was das für Klient und Therapeut bedeutet.

Die Vorgaben wurden zwar schon im Vergleich zu den Zulassungsbedingungen in den 1990er-Jahren verbessert, scheinen aber immer noch aus einer Zeit zu stammen, in der eher passive Leistungen im Mittelpunkt der Behandlung standen und die Vorgehensweisen wie Methoden einer modern ausgerichteten Physiotherapie noch nicht berücksichtigt wurden. Doch die wirtschaftliche Kalkulation der physiotherapeutischen Vergütung durch die gesetzlichen Krankenversicherungen richtet sich unverändert danach aus.

Mehr Raum und damit mehr Raumkosten für die Patientenbehandlung würde die gesetzlichen Krankenversicherungen mehr Geld kosten. Trotzdem gibt es gute wirtschaftliche Überlegungen, warum die Therapieräume größer sein sollten als von den Versicherungen vorgegeben.

Lesen Sie auch:

Die Rolle des Wohlfühlens,
Seite 14

Attraktivität der Behandlungsräume

Durch die Größe der Räume beeinflusst der Praxisinhaber die Qualitätswahrnehmung der Patienten. Insbesondere bei Privatpatienten spielt es mehr oder weniger bewusst eine Rolle, in welchem Umfeld sie therapiert werden. Größere Flächen symbolisieren

Großzügigkeit, Funktionalität, Fachkompetenz und Luxus. Es ist etwas anderes, wenn man in einem ca. 10 bis 12 Quadratmeter großen Therapieraum behandelt wird als in einer 6 qm kleinen „Legebatterie“. Das dürfte eher das Gefühl der Massenabfertigung hervorrufen denn ein Raum, in dem hoch qualifiziert am hohen Gut Gesundheit gearbeitet wird.

Den Marketingfachleuten im personenbezogenen Dienstleistungssektor ist schon lange bekannt, dass die Ausstattungspolitik, zu der die Raumgröße gehört, in der Patientengewinnung, Patientenbindung und Weiterempfehlung eine bedeutende Position einnimmt. Die Kunst ist es, das rechte Maß zu finden, bei dem Raumgröße und Umsatz der Physiotherapie-Praxis in einem ökonomisch gesunden Verhältnis stehen. Hier helfen ein paar Branchenvergleichszahlen weiter.

Raumaufwandquote – Indikator für wirtschaftliche Raumnutzung

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist es für den selbstständigen Physiotherapeuten wichtig zu wissen, wie effektiv seine eingesetzten Raumkosten sind. Er kann diese Effektivität anhand zweier Zahlen der betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) oder des Jahresabschlusses leicht ableiten. Die Kennzahl „Raumaufwandquote“ errechnet sich, indem der Kostenpunkt „Raum“ ins Verhältnis zum Praxisumsatz im gleichen Zeitraum gesetzt wird. Die dazugehörige Formel lautet:

Formel

$$\text{(Raumkosten x 100) : Praxisumsatz} \\ = \text{Raumaufwandquote}$$



Abb.: © Picture-Factory / Fotolia.com

- Mehr Umsatz mit der gleichen Fläche generieren
- Bei Reduzierung der Fläche den Umsatz konstant halten oder ausbauen

Auf welche Art und Weise diese Strategien umgesetzt werden können, hängt sehr stark von den individuellen Ausgangsvoraussetzungen einer Physiotherapie-Praxis ab.

Häufig werden jedoch die Praxisflächen umsatzmäßig nicht perfekt genutzt. Das fängt bei einer ungünstigen Zeittaktung an und hört bei einem schlechten Verhältnis zwischen gesetzlich Krankenversicherten, privat Krankenversicherten und Selbstzahlern noch nicht auf. Beispielsweise werden auf vielen KG-Geräte-Flächen aufgrund eines fehlenden Geschäftsmodells bei Weitem nicht die Umsätze generiert, die im Bereich des Möglichen liegen würden.

Im Einzelnen sollte immer eine genaue Analyse der Flächennutzung in einer Praxis durchgeführt werden. Nur dann kann ein gezielter, individueller Maßnahmenplan erstellt werden, der dabei hilft, die Raumaufwandquote zu verbessern.

Hauptansatzpunkt sollte die Umsatzsteigerung bei gleicher Fläche sein und nicht die Reduzierung der Fläche bei konstanten Umsätzen. Es gilt, das vorhandene Raumpotenzial ideal zu nutzen und eine möglichst geringe Raumaufwandquote zu erzielen.



Ralf Jentzen
Unternehmensberater und
Sportwissenschaftler
Inhaber von Coactiv Consulting,
Alsdorf
E-Mail: info@coactiv.de

Die betriebswirtschaftliche Kennzahl „Raumaufwandquote“ ermöglicht es dem Praxisinhaber, einzuschätzen, ob der Kostenaufwand, den er für seine Praxis betreibt, wirtschaftlich effektiv genutzt ist.

Am besten vergleicht der Inhaber seine Zahlen mit den durchschnittlichen Raumaufwandquoten der Physiotherapiebranche in seiner Umsatzgrößenklasse. Die DATEV, ein bei sehr vielen Steuerberatern eingesetztes IT-Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Nürnberg, liefert hierzu hervorragendes Zahlenmaterial (siehe Tabelle).

So kann jeder Therapeut sehr schnell erkennen, ob er seine Praxisfläche optimal nutzt oder noch Optimierungspotenzial besitzt. Da es sich bei den DATEV-Zahlen um Durchschnittswerte handelt, sollte eine gute bis sehr gute Raumaufwandquote immer deutlich unter den hier dargestellten Zahlen liegen.

Wie kann man die Raumaufwandquote verbessern?

Es gibt zwei grundsätzliche Möglichkeiten, die Raumaufwandquote zu optimieren:

Raumaufwandquote 2015 Physiotherapiepraxen in Deutschland	
Umsatzgrößenklasse der Praxis	Durchschnittliche Raumaufwandquote
9.000 bis 60.000 EURO	12,4 %
60.000 bis 120.000 EURO	13,0 %
120.000 bis 240.000 EURO	9,7 %
über 240.000 EURO	8,7 %
Gesamte Physiotherapiebranche	9,2 %

Quelle: DATEV 2015