

# Weniger Behandlungen, weniger Gewinn



## Fachkräftemangel betriebswirtschaftlich gesehen

**Können Sie es sich erlauben, mehrmals in wenigen Jahren auf 17.000 Euro Gewinn pro Jahr zu verzichten? Viele Praxisinhaber anscheinend schon!**

Der Grund: Sie haben nie gelernt, wie sie ihre Mitarbeiter durch eine professionelle Mitarbeiterführung zufrieden machen und an ihre Praxis binden können. Gehören Sie dazu?

### **Wenn ein Physiotherapeut kündigt, verlieren Sie viel Gewinn**

Legt in Ihrer Praxis ein angestellter Therapeut die Kündigung auf den Tisch, dauert es mittlerweile in der Regel sechs Monate, bis Sie einen Ersatz gefunden haben. Der Umsatzverlust liegt bei durchschnittlich ca. 35.000 Euro, wenn Sie eine 20-minütige Grundtaktung für Ihre Basisumsatzkalkulation ansetzen.

Die Personalkostenreduzierung inklusive Arbeitgeberanteil kann mit ungefähr 18.000 Euro in sechs Monaten kalkuliert werden. Das bedeutet, dass Sie in etwa 17.000 Euro Gewinn verlieren, wenn ein Mitarbeiter kündigt. Wie oft können Sie sich das erlauben?

### **Politische Lösungen brauchen Zeit**

In den Fachmagazinen der Branche, auf Facebook und auf den verschiedensten Fachkonferenzen und Fortbildungen wird viel über den Fachkräftemangel in der Physiotherapie diskutiert. Von nüchternen Analysen und Kalkulationen bis zu hass-

erfüllten Tiraden ist alles dabei. Ihnen als Praxisinhaber, der mühsam Mitarbeiter zu ersetzen versucht, hilft das wenig. Sie müssen so schnell wie möglich jemanden finden. Was von den Politikern und Verbänden geplant und versprochen wird, braucht viele Jahre, ehe es sich für Ihre Praxis auswirkt. Sie brauchen aber jetzt eine bestimmte Anzahl an Mitarbeitern, damit Sie finanziell hinkommen.

### **Fachkräftemangel kann die berufliche Existenz gefährden**

Die ersten, kleineren Praxen stehen durch zu geringe Mitarbeiterzahlen und Umsätze vor einer schwierigen Situation. Ihre

Existenz ist gefährdet, da die Ausgaben der Praxis nicht mehr durch die Umsätze gedeckt werden können. In weniger dramatischen Fällen ist das Einkommen des Praxisinhabers unter das der verbliebenen Praxismitarbeiter gesunken. Bei steigenden Löhnen entsteht so eine Abwärtsspirale, die kaum gestoppt werden kann.

Ganz besonders heikel ist die Situation für Praxisinhaberinnen, die sich in der Kinderphase befinden und nur wenig zur Wertschöpfung der Praxis beitragen können. Sie sind extrem abhängig, so viele Physiotherapeuten in der Therapieeinrichtung zu beschäftigen, damit der erzielte Umsatz zumindest die Kosten deckelt und der Lebensunterhalt der Praxisinhaberin durch ausreichend Gewinn erwirtschaftet wird.

### Viele selbstständige Physiotherapeuten sind ratlos

Bei den meisten Praxisinhabern stellt sich das Gefühl ein, dass sie der Situation machtlos gegenüberstehen. Es ist eine Tendenz zur Resignation zu beobachten. Selbst wenn eine Stelle professionell ausgeschrieben wird und alle Strippen für die Verteilung der Stellenofferte gezogen werden, gelingt es nur wenigen, kurzfristig einen neuen Mitarbeiter zu finden. In vielen Fällen erscheint noch nicht einmal jemand zum Vorstellungsgespräch. Da kann es schon mal mehr als ein Jahr dauern, bis sich die Chance eröffnet, ein neues Teammitglied willkommen zu heißen.

### Professionelle Mitarbeiterführung gegen den Fachkräftemangel ist ein betriebswirtschaftliches Thema

Wenn es um die eigene Therapieeinrichtung geht, spielt der betriebswirtschaftliche Blickwinkel eine entscheidende Rolle. Strategisch müssen Sie als Praxisinhaber einen Weg finden, mit den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu rechtzukommen und Ihre Praxis durchzubringen.

Dazu müssen Sie alle Faktoren aktiv beeinflussen, die es Ihnen ermöglichen zu verhindern, dass Ihre Mitarbeiter kündigen. Und da kommt der Mitarbeiterführung eine zentrale Bedeutung zu.

Durch eine professionelle Mitarbeiterführung beeinflussen Sie aktiv die Zufriedenheit und Motivation Ihrer Mitarbeiter. Sie



überlassen nichts dem Zufall, sichern sich gegen Abwerbe-Versuche der Konkurrenz ab und beugen einer Demotivation der Mitarbeiter, die zur Kündigung führt, vor. Damit können Sie selbst bis zu 50 Prozent dem Fachkräftemangel im eigenen Unternehmen entgegensteuern.

Jeden Mitarbeiter, den Sie an Ihre Praxis durch eine professionelle Mitarbeiterführung binden, bedeutet für Sie betriebswirtschaftlich eine Reduzierung des Fachkräftemangels und volkswirtschaftlich eine Erhöhung des Fachkräftemangels für alle anderen. Kein kleiner, sondern ein gewaltiger Unterschied!

### Mitarbeiterbindung zahlt sich aus

Das hat nicht nur finanzielle Vorteile. Es macht auch mehr Spaß, einen Betrieb zu leiten, in dem alle morgens gerne zur Arbeit kommen und wo es neben der professionellen Behandlung von Patienten genauso menschlich im Team funktioniert.

Werden Sie aktiv, nehmen Sie das Heft selbst in die Hand und werden Sie zu einem Profi der Mitarbeiterführung und die Zukunft gehört Ihnen und Ihrem Praxisteam!

### HINWEIS

In der nächsten Ausgabe der THERA-BIZ geht der Autor auf den Aspekt der Mitarbeiterbindung näher ein.

### AUTOR

**Ralf Jentzen**  
Sportwissenschaftler,  
Unternehmensberater  
spezialisiert auf Physio-  
therapie-Praxen, Inhaber  
von Coactiv Consulting, Alsdorf  
E-Mail: info@coactiv.de



# Praxis- verwaltung mit THEORG



lokal, in der Cloud, mobil, per App

Sie sind **viel unterwegs**, möchten mehrere Standorte **gleichzeitig verwalten** oder einfach mal **von Zuhause** aus arbeiten? THEORG bietet die passende Lösung!

Arbeiten Sie direkt am **PC** in der Praxis, mobil am **Tablet** oder mit **THEORG 2GO** für einen schnellen Überblick am Smartphone.

THEORG, die Software für die **perfekte Praxisorganisation**, ist Ihr flexibler und vielseitiger Partner im Praxisalltag und unterstützt Sie bei der **Patienten- und Rezeptverwaltung, Terminplanung, Abrechnung** und vielen weiteren Aufgaben.

Die **passende Hardware** sowie **regelmäßige Updates** und ein **freundlicher Service** runden das Angebot perfekt ab.

**THEORG**  
Software für THErapieORGanisation

SOVDWAER GmbH  
Franckstraße 5  
71636 Ludwigsburg

Tel. 0 71 41 / 9 37 33-0  
info@sovdwaer.de  
www.sovdwaer.de