

Preisfindung im Selbstzahlerbereich

Nehmen Sie das Heft selbst in die Hand

Was hat die amerikanische Kult-Comedy-Serie „Guck mal, wer da hämmert“ mit der Preisbildung in vielen Physiotherapie-Praxen zu tun? Lesen Sie selbst.

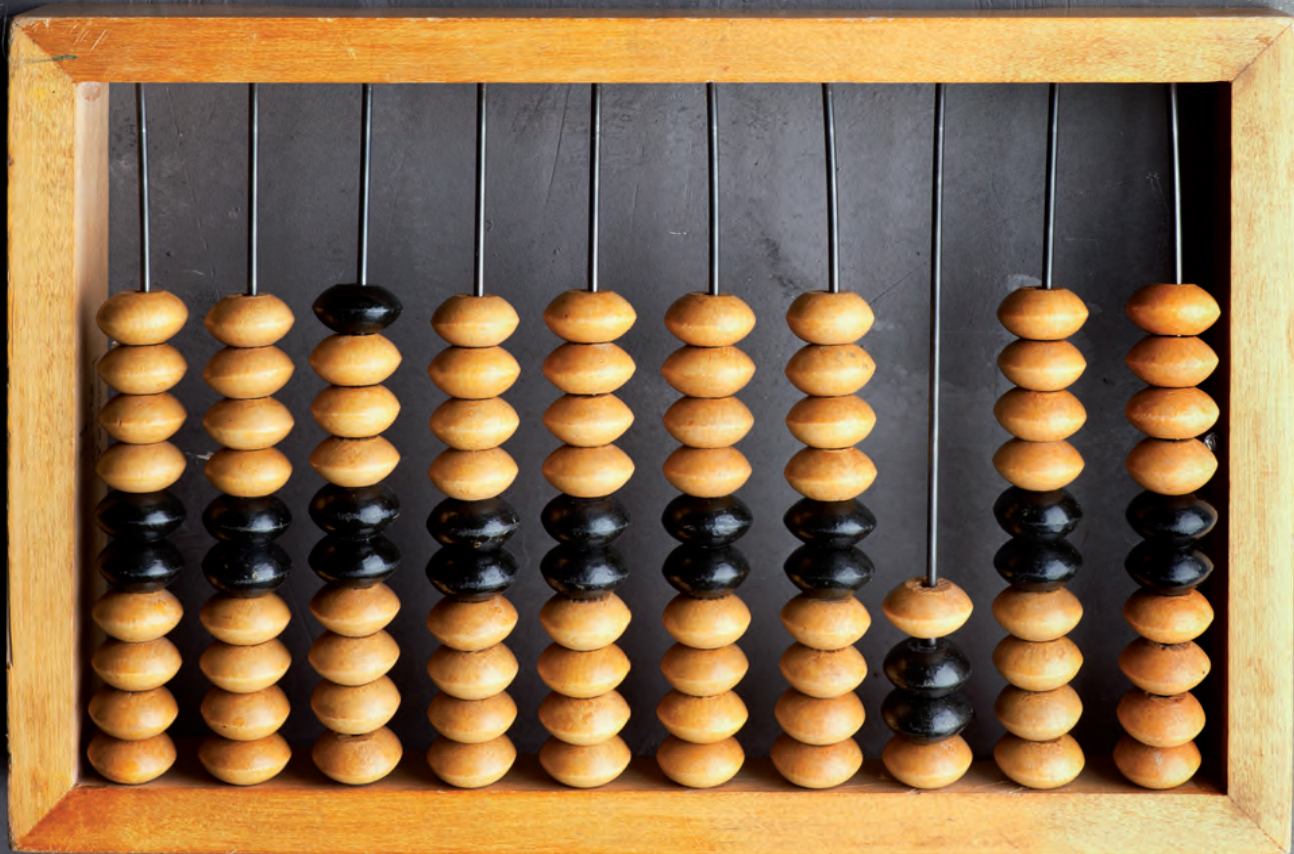


Abb.: © Viktor Gladkov / Shutterstock

Es gibt ein Zitat in einer der Folgen, das vieles auf den Punkt bringt, was man täglich erlebt, wenn in Physiotherapie-Praxen Selbstzahlerpreise und Privatarife festgelegt werden. Wilson, der Nachbar von Tim Taylor, sagt an einer Stelle: „Wenn man sich selbst zu einem niedrigen Preis verkauft, wird niemand anderes diesen Preis erhöhen.“ Da kann man nur noch ein Ausrufezeichen hinter setzen!

Fehlende Erfahrung in professioneller Kalkulation

Selbstverständlich haben Sie als Praxisinhaber, was die Preise der gesetzlichen Krankenversicherungen betrifft, keinen direkten Einfluss auf die Vereinbarungen der Verbände mit den Versicherungen. Die Ergebnisse der Verhandlungen zwischen den Berufsverbänden und den Spitzenverbänden

der gesetzlichen Krankenversicherungen verlaufen bekanntlich regelmäßig wenig zufriedenstellend. Anscheinend sitzen die Versicherungen am längeren Hebel und nutzen dies auch.

Bedenklich stimmt jedoch, dass es Praxisinhaber gibt, die deshalb laut aufschreien, gleichzeitig jedoch für einen Beihilfetarif arbeiten, der seit über 20 Jahren nicht mehr erhöht wurde.

Dazu kommt, dass einige Praxen mit dem gleichen Tarif ihre Leistungen für andere privatversicherte Patienten abrechnen. Wenn Sie ausrechnen, wie viel die entsprechenden Gewinne mittlerweile an Kaufkraft verloren haben, sollte Ihnen als unternehmerisch denkender Praxisinhaber eigentlich übel werden.

Aber es kommt noch schlimmer: Vielen Preisen im Selbstzahlerbereich liegen keine professionellen Kalkulationen zugrunde. Das ist umso dramatischer, weil es der einzige Bereich ist, in dem die Praxis ihre Preise unabhängig von anderen Einflüssen mit den Patienten vereinbaren kann. Deswegen wiederhole ich hier gerne noch einmal das Zitat von Tim Taylors Nachbarn: „Wenn man sich selbst zu einem niedrigen Preis verkauft, wird niemand anderes diesen Preis erhöhen.“

Sie sollten das Heft selbst in die Hand nehmen

Die logische Konsequenz aus diesen Überlegungen ist ganz einfach: Jeder Praxisinhaber verantwortet als Unternehmer selbst seine Preise in den Bereichen, die er beeinflussen kann. Nehmen Sie das Heft selbst in die Hand. Dazu müssen Sie wissen, wie man grundsätzlich Preise kalkuliert und festlegt. Denn Preisbildung hat sehr viel mit Strategie zu tun.

Patienten-Nutzen macht Preise verständlich

Es ist wichtig, dass die Preis-Nutzen-Waage sich immer zugunsten des Nutzens neigt. Stellen Sie deswegen in Ihren Gesprächen mit Patienten über Selbstzahlerangebote und Privatleistungen immer den Nutzen in den Mittelpunkt und nie den Preis.

Tipp:

Ein erfolgreiches Preiskonzept sollte nicht auf günstigen Preisen aufbauen, sondern muss die Differenz aus Nutzen und Preis für den Patienten und Kunden so attraktiv wie möglich gestalten.

Wenn Sie sich in den Preisgesprächen mit Ihren Patienten und Kunden mehr auf den Nutzen konzentrieren, fällt es den Patienten bzw. Kunden leichter die Relation zwischen Preis und Nutzen zu verstehen. Um das zu können, ist es wichtig, dass Sie und Ihr Praxisteam den Nutzen Ihrer Leistungen verstanden haben und dem Patienten auch vermitteln können. Das ist die wichtigste Voraussetzung dafür, dass sie auch bereit sind, den verlangten Preis zu zahlen.

Bleiben Sie im Gegensatz dazu in Preisdiskussionen hängen, besteht die große Gefahr, dass der Patient oder Kunde den Nutzen nicht versteht. Er bezieht diesen dann leider nicht in seine Entscheidung für Ihr Angebot ein. Viele Preisgespräche sind durch diesen unnötigen Fehler von Anfang an zum Scheitern verurteilt.

Preise strategisch ausrichten

Ich habe mir eine sehr einfache, aber wichtige Frage angewöhnt, die viele Praxisinhaber ins Grübeln bringt, wenn es um die Preise der Privatarife und der Selbstzahlerleistungen in ihrer Physiotherapie-Praxis geht: „Warum berechnen Sie gerade diesen Preis und keinen anderen?“

Zugegeben, eine wirklich einfache Frage, die mir allerdings die wenigsten zufriedenstellend beantworten können. Das Ergebnis ist in den meisten Fällen das gleiche: Eine gezielte und stra-

tegisch bewusst durchgeführte Kalkulation der Preise findet nicht statt! Das sollte sich in Ihrer Praxis schnell ändern.

Eine der am häufigsten Antworten für Preise im Privatpatientenbereich lautet: „Ich stelle das in Rechnung, was die Krankenversicherungen der Patienten bereit sind zurückzuerstatten.“

Hier wird kaum wahrgenommen, dass die Physiotherapie-Praxis nicht wie im gesetzlichen Krankenversicherungsbereich einen Vertrag mit der Versicherung hat, sondern dass das Vertragsverhältnis zwischen Patient und Praxis besteht. Anders ist es nicht zu erklären, wieso viele Praxen keinen Behandlungsvertrag mit ihren Patienten abschließen. Auch im Selbstzahlerbereich kommen viele Preise eher geschätzt als kalkuliert und strategisch geplant zustande.



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

Neugierig geworden?

Das Thema „Preisbildung“ im Selbstzahlerbereich setzen wir in den nächsten Ausgaben fort mit Erläuterungen, an welchen Größen sich Ihre Preise orientieren sollten und welche Gewinntreiber es gibt.