Mit Kennzahlen die Wirtschaftlichkeit sichern

Vom Bauchgefühl zur klaren Orientierung: Zahlen, die zeigen, ob der Pflegedienst auf Kurs ist.

In der Praxis erlebe ich es immer wieder: Pflegedienstleitungen (PDL) haben schlicht-weg **keine Lust auf Kennzahlen**. „Das ist was für den Controller" oder „das interessiert nur die Geschäftsführung" höre ich dann. Auf der anderen Seite: Geschäftsführer und Controller legen **genau darauf den Fokus**. Und das zu Recht. Denn es gibt Kennzahlen, die ganz direkt mit der Arbeit der Pflegedienstleitung zu tun haben – und die zeigen, ob die eigenen Anstrengungen überhaupt Wirkung zeigen.

Kennzahlen sind nicht Selbstzweck. Sie sind **ein Spiegel für das eigene Handeln** und helfen, die nächsten Maßnahmen abzuleiten. Wer sie ignoriert, fliegt blind.

Unter Kennzahlen verstehen wir nichts anderes als verdichtete Informationen in Zahlenform. Sie geben einen schnellen Überblick, wie es einem Pflegedienst wirtschaftlich und organisatorisch geht – quasi wie ein Gesundheitscheck beim Arzt: nüchtern, klar und manchmal schmerzhaft, aber unverzichtbar, um die richtige Therapie einzuleiten.

Praxistipps

- Die Kostendeckung zeigt, ob ein Pflegedienst Gewinn erwirtschaftet oder defizitär arbeitet.
- Ein zu hoher Anteil an Fahrzeit gefährdet die Wirtschaftlichkeit – Pflege wird beim Kunden verdient, nicht auf der Straße.
- Die Ausschöpfung der Sachleistungen sollte insbesondere bei Pflegegrad 2 und 3 mindestens 50 Prozent, idealerweise 60 bis 65 Prozent betragen.
- Wird eine Ganzkörperpflege nur als Teilkörperpflege abgerechnet, verschenkt der Dienst bares Geld.
- Mitarbeitende müssen Veränderungen beim Pflegebedarf aktiv zurückmelden, damit Leistungen angepasst und korrekt abgerechnet werden können.

Foto: magele-picture/AdobeStock

Wirtschaftliche Steuerung gelingt nur, wenn Mitarbeitende Veränderungen im Pflegebedarf zurückmelden.

Nachfolgend stelle ich meine Lieblingskennzahlen kurz vor:

Kostendeckung: Gewinn oder Verlust?

Eine der wichtigsten Kennzahlen ist die **Kostendeckung**. Sie zeigt, ob die durch die Leistungserbringung entstehenden Kosten durch die Erlöse gedeckt werden.

- **100 % Kostendeckung**: Kosten und Erlöse halten sich die Waage.
- **Über 100 %**: Es bleibt Gewinn.
- **Unter 100 %**: Der Dienst arbeitet defizitär.

Die Kostendeckung darf man nie isoliert betrachten. Sie hängt eng mit der Struktur der erbrachten Leistungen zusammen – und mit der Frage, wie viel Zeit die Mitarbeitenden beim Kunden verbringen und wie viel Zeit sie im Auto sitzen.

Pflegezeit vs. Fahrzeit

Eine zentrale Stellschraube ist das Verhältnis von **Pflegezeit zu Fahrzeit.** Verdient wird beim Kunden – nicht auf der Straße.

- **Richtwert Fahrzeitanteil**: ca. 23 %.
- Liegt der Anteil deutlich höher, z.B. 30 %, ist die Wirtschaftlichkeit gefährdet. Ich empfehle, das Versorgungsgebiet zu überprüfen und die Optimierung der Tourenplanung.

Hier hat die PDL unmittelbaren Einfluss: durch Tourenplanung, durch klare Vorgaben, den täglichen Soll-Ist-Abgleich und durch regelmäßiges Controlling.

Ausschöpfung der Sachleistungen – besonders Pflegegrad 2 & 3

Die Pflegestatistik 2023 zeigt: Die meisten Pflegebedürftigen in der Häuslichkeit haben **Pflegegrad 2**, gefolgt von **Pflegegrad 3**. Genau diese beiden Gruppen sind für die wirtschaftliche Steuerung besonders relevant. Darum: **Monatlich prüfen und auswerten**, wie

hoch die Ausschöpfung der Sachleistungen je Pflegegrad ist.

- Viele Dienste kommen bei PG 2 und 3 nur auf **40–45 % Ausschöpfung**.
- **Empfohlenes Ziel**: mindestens 50 %.
- **Sehr gutes Ergebnis**: 60–65 %.

Das ist keine abstrakte Zahl, sondern **direkt abhängig vom Handeln der PDL** – vor allem im **Erstgespräch** und in nachfolgenden Beratungsgesprächen.

(Mit-)Verantwortung im Team verankern

Die PDL allein wird es nicht richten. Mitarbeitende müssen lernen, Veränderungen beim Pflegebedarf wahrzunehmen und **aktiv zurückzumelden**. Nur so können Leistungen angepasst und zusätzliche Bedarfe auch abgerechnet werden.

Beispiel Ganzkörperpflege – unterschätzte Kennzahl

Ein Blick auf die erbrachten Leistungen lohnt sich: Wie hoch ist der Anteil der **Ganzkörperpflege** im Vergleich zur **Teilkörperpflege**? Oft sehe ich, dass Mitarbeitende „kleine Hilfen“ erbringen, die im Kontext der Pflegebegutachtung als überwiegend selbständig bzw. überwiegend unselbstständig gelten – in Rechnung gestellt wird aber nur eine Teilpflege anstatt eine Ganzkörperpflege. Häufig erlebe ich auch,

Falsch erfasste Leistungen führen direkt zu Umsatzeinbußen.

dass im Maßnahmenplan eine Ganzkörperpflege beschrieben ist, jedoch nur eine Teilkörperpflege abgerechnet wird. Das Ergebnis: verschenkter Umsatz. Hier gilt: Die Leistungen von Anfang an korrekt erfassen, fachlich begründen und im Maßnahmenplan verankern. Nutzen Sie beim Erstgespräch auch gerne das MD-Gutachten.

Kennzahlen sind Chefsache

Das Arbeiten mit Kennzahlen ist kein lästiges Zahlenschieben – es ist **Chefsache für jede Pflegedienstleitung**.

- Kostendeckung, Pflegezeitanteil vs. Fahrtzeitanteil, Ausschöpfung der Sachleistung: Wer diese Zahlen kennt, kann steuern.
- Und eingeschliffene Routinen, die der Wirtschaftlichkeit schaden, werden sichtbar und können neu justiert werden.

Oder pointiert gesagt: **Wer seine Kennzahlen nicht kennt, steuert den ambulanten Pflegedienst nach Gefühl. Und nach Gefühl geht‘s selten in Richtung Gewinn.**

Foto: Privat

Kerstin Pleus
Beraterin für Pflegeeinrichtungen & Trainerin für Führungskräfte

www.kerstinpleus.de