

Umsatzkalkulation in einer Ergo- und Logopädiepraxis

2017 bis 2019 sind die Vergütungssätze für Ergotherapeuten und Logopäden je nach Kostenträger und Bundesland um ca. 30 Prozent gestiegen. Aber bedeutet diese Preissteigerung für Ihre Praxis auch einen höheren Jahresumsatz? Es lohnt sich, das Umsatzpotenzial pro Therapeutin und Therapeut auf Basis der aktuellen Sätze neu zu kalkulieren. Wie Sie dabei Schritt für Schritt vorgehen, ist Gegenstand dieses Artikels.

Der mögliche Jahresumsatz je Therapeutin und Therapeut hängt von **drei Faktoren** ab, auf denen folgende Beispielrechnung basiert:

- Arbeitszeit: 1.600 Stunden pro Jahr (40h Woche)
- Direkte Umsatzzeit: 75% der Arbeitszeit
- durchschnittlicher Umsatz pro Stunde: 70,00 € (ab 2020)

Jahresumsatz einer Vollzeitstelle (40h): $1600 \text{ h} * 75 \% * 70,00 \text{ €} = 84.000,-$

Achtung: Die Berechnung geht davon aus, dass die Praxis ausgelastet ist. Dies bedeutet in diesem Kontext, dass die/der Therapeut*in innerhalb ihrer/seiner zugeordneten Arbeitszeit ausreichend Patienten behandeln kann. Ist dies nicht der Fall, weil nicht ausreichend Patienten Behandlungen "nachfragen", so kann der kalkulierte Umsatz nicht erreicht werden. Dies wäre dann eine Frage für die Praxisoptimierung! Auch sind coronabedingte Praxisschließungen nicht berücksichtigt!

Um einen tatsächlich belastbaren Wert zu erhalten, gilt es, die drei Faktoren **"Arbeitszeit"**, **"Umsatzzeit"** und **"Umsatz pro Stunde"** für die eigene Person oder Praxis so präzise wie möglich zu ermitteln. Dies wird in den folgenden drei Kapiteln genau beschrieben.

1. So ermitteln Sie die Arbeitsstunden pro Jahr

Die Ausgangsfrage lautet hier: Wie viele **Wochen im Jahr** arbeiten Sie oder Ihre Therapeut*innen? Um die Frage zu beantworten, gehen Sie zunächst von 52 Arbeitswochen aus. Ermitteln Sie nun die Wochen, in denen Sie oder Ihre Therapeut*innen wegen Urlaub, Krankheit und Fortbildungen nicht arbeiten können. An diesen Werten können Sie sich orientieren:

- Feiertage ca. 2 Wochen (10 Tage)
- Urlaub 5 - 6 Wochen (25 - 30 Tage)
- Krankheit ca. 2 Wochen (10 Tage)
- Fortbildungstage ca. 1 Woche (0 - 5 Tage)

Somit sind ca. 11 Wochen "Nichtarbeitswochen", was ganz "normal" ist!

Da die Anzahl der Feiertage zwischen den Bundesländern variiert und einige Feiertage auf Wochenenden fallen, geht man in der Regel von zwei Wochen, bzw. zehn Tagen aus. Bei den Urlaubs- und Fortbildungstagen sollten Sie dagegen mit den genauen Werten in Ihrer Praxis rechnen. Dies gilt auch für Krankheitstage: Hier sind zehn Tage pro Jahr und Mitarbeiter realistisch. Haben Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durchschnittlich mehr oder weniger Krankheitstage, passen Sie den Wert entsprechend an.

In unserem Beispiel ergeben sich folgende Arbeitswochen und Arbeitsstunden pro Jahr und Person:

52 Wochen minus 11 Wochen = 41 Arbeitswochen

41 Arbeitswochen mal 40 Wochenstunden = 1.640 Arbeitsstunden

Pro Vollzeitkraft (40h) und Jahr können Sie also von rund 1.640 Arbeitsstunden ausgehen. Aber wie groß ist der Anteil der Stunden, in denen tatsächlich Umsatz generiert wird? Darum geht es im nächsten Kapitel.

2. So ermitteln Sie die Umsatzzeit

Die direkte Umsatzzeit ist die Zeit, in der Sie oder Ihre Therapeut*innen eine Dienstleistung erbringen, die Ihre Praxis abrechnet / verkauft. In der ergotherapeutischen und logopädischen Praxis sind dies fast ausschließlich Einzelbehandlungen. Hinzu können noch Gruppentherapien, Parallelbehandlungen, Kurse, Beratungen sowie die Fahrtzeit zu Hausbesuchen (soweit es sich dabei nicht um den ersten oder letzten Weg am Arbeitstag handelt) kommen.

Demgegenüber stehen notwendige Arbeiten, um die genannten Behandlungsleistungen zu erbringen. In diesen Zeiten wird kein Umsatz generiert. Hierzu zählen die Vor- und Nachbereitung der Therapie, Arztberichte, Teambesprechungen, Terminorganisation und bewusst geplante "Pufferzeiten". Auch Ausfälle, die nicht mit anderen Patienten belegt werden können, sollten Sie hier berücksichtigen. Das Gleiche gilt für "Verschnitt-Zeiten", zum Beispiel, wenn eine Lücke von 45 Minuten mit einer Therapie von 30 Minuten belegt wird.

Der Anteil der Umsatzzeit an der Gesamtarbeitszeit **ist die relevanteste Stellschraube für den Umsatz** einer Ergotherapie- und Logopädiepraxis. Sie sollten sich ihrer wirtschaftlichen Bedeutung bewusst sein und durch Vergaben gut steuern und regelmäßig kontrollieren.

Erfahrungswerte der Branche zeigen, dass der **Anteil der Umsatzzeit an der Arbeitszeit zwischen 75 und 85 Prozent** beträgt. Welcher Wert in Ihrer Praxis zutrifft, sollten Sie unbedingt individuell ermitteln oder ermitteln lassen. Ist für Sie diese Fragestellung völlig neu, führen Sie eine 4-wöchige Erhebungsphase durch: Sie und Ihre therapeutischen Mitarbeiter notieren dabei täglich, wofür die Arbeitszeit eingesetzt sind. Sortieren Sie diese Auswertung im Anschluss in "direkte Umsatzzeit" und anderen "notwendigen Arbeiten" und berechnen Sie den Anteil der direkten Umsatzzeit an der Gesamtarbeitszeit.

☛ externe Unterstützung kann hilfreich sein!

Unabhängig davon, ob Sie die Umsatzzeit selbst oder mit externer Hilfe ermitteln: Für die Kalkulation des Jahresumsatzes benötigen Sie als dritten Faktor noch den durchschnittlichen Umsatz pro Stunde. Darum geht es im nächsten Kapitel.

3. So ermitteln Sie den Umsatz pro Stunde

Was verkaufen Sie wem zu welchem Preis und wie oft – zum Beispiel eine sensomotorische Therapie einem gesetzlich versicherten Patienten zum Preis von 52,50,- oder eine logopädische Behandlung mit einer Behandlungslänge von 45 Minuten für einen Preis von 54,-. Mit einer Antwort auf diese Frage können Sie den durchschnittlichen Umsatz pro Stunde ermitteln. Dafür haben Sie drei Möglichkeiten:

- Sie ermitteln stichprobenartig über einen definierten Zeitraum, welche Leistungen Sie abgeben
- Sie nutzen die Statistik-Funktion in Ihrem Praxisverwaltungsprogramm
- auch können manche private Abrechnungszentren Ihnen die dafür notwendigen Daten zur Verfügung stellen

☛ Auch hier kann eine externe Unterstützung sinnvoll sein

Wenn Sie die Auswertung Ihres Praxisverwaltungsprogramms verwenden, achten Sie unbedingt darauf, welche Leistungen dort in die Gesamtmenge einfließen. Bei manchen Programmen wird beispielsweise das Kilometergeld berücksichtigt. Dies ist für die Berechnung des Umsatzes pro Stunde jedoch falsch.

Eine Orientierung bietet folgende Beispielberechnung:

Ergotherapie	Anteil	Behandlungszeit	Preise GKV	GKV Anteil	Umsatzanteil pro h	PKV (1,5 fache)	PKV Anteil	Umsatz pro h
mofo	25%	30	39,00 €	90%	17,55 €	58,50 €	10%	2,93 €
senso	55%	45	52,50 €	90%	34,65 €	78,75 €	10%	5,78 €
Hlt	5%	30	43,22 €	90%	3,89 €	64,83 €	10%	0,65 €
psy. - funk.	5%	60	65,72 €	90%	2,96 €	98,58 €	10%	0,49 €
Wegezeit für HB	10%	25	13,00 €	90%	2,81 €	19,50 €	10%	0,47 €
Summe	100%				61,86 €			10,31 €
Durchschnittlicher Umsatz pro Stunde				61,86 € +	10,31 € =	<u>72,16 €</u>		

Logopädie / Sprachtherapie	Anteil	Behandlungszeit	Preise GKV	GKV Anteil	Umsatzanteil pro h	PKV (1,5 fache)	PKV Anteil	Umsatz pro h
Diagnostik	5%	60	95,59 €	90%	4,30 €	143,39 €	10%	0,72 €
Behandlung 30	5%	30	37,99 €	90%	3,42 €	56,99 €	10%	0,57 €
Behandlung 45	75%	45	55,64 €	90%	50,08 €	83,46 €	10%	8,35 €
Behandlung 60	5%	60	74,16 €	90%	3,34 €	111,24 €	10%	0,56 €
Wegezeit für HB	10%	25	13,00 €	90%	2,81 €	19,50 €	10%	0,47 €
Summe	100%				63,94 €			10,66 €
Durchschnittlicher Umsatz				63,94 € +	10,66 € =	<u>74,60 €</u>		

Die Berechnung ist schon umfangreich. Eine erste Kalkulation könnte auch einfach so lauten:

Ergotherapie

	Preis	Zeit	Umsatz pro h	Anteil	Umsatz- anteil
mofo	39,00 €	30	78,00 €	20%	15,60 €
sensio	52,50 €	45	70,00 €	80%	56,00 €
Durchschnittlicher Umsatz pro Stunde =					<u>71,60 €</u>

Logopädie

	Preis	Zeit	Umsatz pro h	Anteil	Umsatz- anteil
Logo 45	55,64 €	45	74,19 €	100%	74,19 €
Durchschnittlicher Umsatz pro Stunde =					<u>74,19 €</u>

Ergebnis und Zusammenfassung

Liegen alle drei notwendigen Werte vor, ist der mögliche Jahresumsatz einfach zu ermitteln. Die Rechnung für die Beispiel-Praxen lautet:

Ergotherapie

- 1.640 Arbeitsstunden pro Jahr (41 Arbeitswochen * 40 Wochenstunden)
- 75% Umsatzzeit (unterer realistischer Wert)
- 72,- € durchschnittlicher Umsatz pro Stunde (abgerundet)

$$\text{Jahresumsatz: } 1.640 \text{ h} * 75 \% * 72 \text{ €} = 88.560,- \text{ €}$$

Logopädie

- 1.640 Arbeitsstunden pro Jahr (41 Arbeitswochen * 40 Wochenstunden)
- 75% Umsatzzeit (unterer realistischer Wert)
- 74,- € durchschnittlicher Umsatz pro Stunde (abgerundet)

$$\text{Jahresumsatz: } 1.640 \text{ h} * 75 \% * 74 \text{ €} = 91.020,- \text{ €}$$

Die Berechnung des möglichen Jahresumsatzes bildet, neben der Kostenplanung, die Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Planung Ihrer Praxis. Für die Kalkulation der Einnahmen benötigen Sie nur wenige Faktoren, die Sie allerdings möglichst genau ermitteln sollten. Am schwierigsten ist dies sicherlich für den Anteil der Umsatzzeit an der Arbeitszeit.

Besonders interessant ist danach natürlich der Vergleich mit dem tatsächlich erbrachten Umsatz aus dem Vorjahr.

Die Kalkulation ist auch immer die Grundlage für einen Soll (Kalkulation) - Ist (tatsächlicher Umsatz) Vergleich!

Mathias Gans
Tel. 0176/24138671
mathias.gans@gansplan.de