

AmbuLand – SWOT schafft Transparenz und Übersicht

Die AmbuLand Pflege- und Betreuungsgesellschaft mbH, Rostock, ist ein Pflegedienst, der sich auf die Intensiv- und Assistenzpflege in Mecklenburg-Vorpommern spezialisiert hat. Er ist Vertragspartner aller Gesetzlichen Krankenkassen, die hier tätig sind. Es werden auch Patienten der Unfallkasse und Privatpatienten betreut. Ziel des Pflegedienstes ist es, seinen Patienten die vertraute Umgebung zu erhalten und ihre Eigenständigkeit so weit wie möglich zu fördern. Alle Patienten werden zu Hause in einer 1 zu 1 Versorgung oder seit August 2021 in einer Wohngemeinschaft betreut.

Frau Elsaesser, können Sie uns zunächst einen Überblick über Ihren Pflegedienst geben und die besonderen wirtschaftlichen Herausforderungen beschreiben, vor denen Sie stehen?

Wir haben im Dezember vergangenen Jahres einen bestehenden, zahlungsunfähigen Pflegedienst übernommen und neu strukturiert. Im Februar 2021 haben wir dann mit der neu gegründeten AmbuLand Pflege- und Betreuungsgesellschaft die Tätigkeit wieder aufgenommen. Wir beschäftigen gegenwärtig 70 Mitarbeiter und erwirtschaften einen Jahresumsatz von mehr als 2 Millionen Euro. Durch die neue Wohngemeinschaft benötigen wir weiteres Personal und erwarten eine deutliche Steigerung des Umsatzes.

Wir betreuen zum großen Teil Intensivpatienten, also Patienten, die beatmet werden oder einen hohen Intensivpflegebedarf haben. Das heißt, wir arbeiten in diesem Bereich mit sehr hohem Personaleinsatz. Unsere Kosten bestehen zu 90 bis 95 Prozent aus Personalkosten.

Diese Kosten werden uns von der Krankenkasse – und zu einem geringeren Teil von der Pflegeversicherung – nach festgesetzten Pflegesätzen vergütet. In der Einzelhäuslichkeit kommen wir pro Patient auf einen monatlichen Umsatz von bis zu 20.000 Euro, bezahlen damit aber auch im Durchschnitt fünfeinhalb Pflegekräfte pro Patient. Darum ist dieser Satz so hoch. Aktuell betreuen wir 16 Patienten. Sie sehen also, dass der einzelne Patient für uns extrem wichtig ist.

Die besondere Herausforderung besteht für uns insbesondere bei der Entwicklung der Wohngemeinschaft darin, die Balance zwischen der Patientenzahl und dem Personal zu halten. Wir müssen also dafür sorgen, dass unsere Personaldecke jederzeit ausreicht, um unsere Patienten adäquat zu versorgen, andererseits aber auch kein Personalüberhang entsteht.

Was bedeutet das für das Controlling? Mit welchen Kennzahlen arbeiten Sie?

Das klassische operative Controlling gibt es bei uns nicht. Das wäre auch nicht sinnvoll. Der Stundensatz, zu dem wir unsere Patienten abrechnen, ist uns von den Krankenkassen vorgegeben. Daran können wir nichts ändern. Auch die Kosten für zum Beispiel Medikamente, Pflegebett etc., also für den spezifischen Bedarf des einzelnen Patienten können wir nicht beeinflussen, sie werden direkt mit der Krankenkasse abgerechnet und laufen nicht über uns. Die einzige Steuerungsmöglichkeit besteht darin, zu wachsen und mehr Patienten zu versorgen und dabei – wie gesagt – darauf zu achten, dass die Zahl der Pflegekräfte adäquat mitwächst.

Kurzübersicht



AmbuLand Pflege- und Betreuungsgesellschaft mbH
www.ambuland.de

Branche

Gesundheitswesen, Soziales, Pflege

Kunde seit

2020

Finanzbuchhaltung

Extern

Ausstattung

SWOT Controlling Professional
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Abbildung der Kostenstellen
- Schnittstellen zur Buchhaltung
- Zeitersparnis bei der Erstellung der Reports

Die klassischen Instrumente zur Umsatzsteigerung oder Kostenreduktion können wir allenfalls rudimentär einsetzen. Die Zuordnung der Personalausgaben auf die einzelnen Kostenstellen hilft uns, defizitäre Standorte zu identifizieren und an deren Wirtschaftlichkeit zu arbeiten. Das gestaltet sich zum Teil sehr schwierig, da das Personal bei bis zu 100 km auseinanderliegenden Standorten nicht einfach ausgetauscht werden kann. Durch die Neueröffnung der Pflege-WG in Sanitz mit 20 Wohneinheiten erhoffen wir uns bessere Ausgleichsmöglichkeiten.

Und warum arbeiten Sie dann mit einer Controllingsoftware, warum SWOT?

Also wie gesagt, die Steuerungsmöglichkeiten sind überschaubar. Was wir von einer Controllingsoftware erwarten, ist vor allem eine hohe Transparenz. Gerade bei dem hohen Cashflow eines Pflegedienstes wie dem unseren ist es extrem wichtig, zu jeder Zeit im Blick zu haben, wo das Geld gerade hinfließt und zu verfolgen, ob alle Einnahmen und Ausgaben auch planmäßig erfolgen.

In der Vorgängerfirma wurde hier einiges versäumt, es gab keine Controllinginstrumente und schließlich hat man sich dann gewundert, wo das ganze Geld geblieben ist. Wir haben die gesamte Firmenstruktur mithilfe von SWOT neu abgebildet und unsere wirtschaftliche Lage genau unter die Lupe genommen. So konnten wir identifizieren, wo es Probleme gab – und haben sie dann abgestellt.

Zudem haben wir einen Investor gesucht. Das war keine leichte Aufgabe, weil die Situation im Gesundheitsmarkt aktuell recht kompliziert ist. Aber auch hier hat uns SWOT gute Dienste geleistet. So konnten wir die Firmenstruktur, unsere finanzielle Situation und Perspektive anschaulich anhand gut aufbereiteter PDFs darstellen und mussten nicht auf erklärungsbedürftige und fehleranfällige Excel-Tabellen zurückgreifen. Das hat uns dann auch geholfen, einen Investor zu finden, der es uns ermöglicht hat, die Firma weiter und zum Erfolg zu führen. Unsere monatlichen Reportings leisten uns auch gute Dienste bei den Gesprächen mit der Hausbank.

Haben Sie auch Software-Alternativen in Betracht gezogen?

Nein, mein Mitgeschäftsführer kannte SWOT bereits seit Jahren, hat die Entwicklung am Markt verfolgt und war vor vielen Jahren teilweise selbst an der Systementwicklung beteiligt. Er wollte SWOT in unserer komplizierten Situation einsetzen und hat uns überzeugt. Und ich muss sagen, unsere Entscheidung war richtig. SWOT ist für uns einfach extrem hilfreich, um die aktuelle wirtschaftliche Situation abzubilden – und für uns auch besser geeignet als die Alternativen, die der Markt im Augenblick bietet. Jedenfalls wäre es deutlich mühsamer und zeitaufwendiger gewesen, die Entwicklung von Cashflow und Liquidität sofort sichtbar zu machen.

Frau Elsaesser, wir danken Ihnen für das Gespräch.



Sabine Elsaesser
Geschäftsführerin

„Ohne die gut aufbereiteten SWOT-Auswertungen hätten wir keinen Investor für die Übernahme des insolventen Pflegedienstes gefunden.“