



Wirtschaftlicher Erfolg in der Physiotherapie – plan und messbar!

Morten Krause
Externer Berater crosscorpo GmbH



Deine 5 Faktoren zum plan- und messbaren Erfolg!

1. Analyse des IST-Zustandes
2. Personalplanung
3. Zielgruppendefinition
4. Zusatzleistungen / Überführung
5. Kooperationen

1. Der IST-Zustand: Wie sieht es aktuell in deiner Praxis aus?

- ✓ Personalstamm / Mitarbeiterfluktuation
- ✓ Terminplanauslastung / Warteliste
- ✓ Selbstzahler-Leistungen
- ✓ Wirtschaftlichkeit der Therapieplanung
- ✓ Rezept-Rückläufer / Inkasso / OP-Liste
- ✓ Gewinn- und Verlustrechnung (aktuelle BWA)
- ✓ Zustand der Praxis (!)

2. Personalplanung:

- ✓ Analyse und Planung des Personalstammes
- ✓ Personalkosten
- ✓ Mitarbeiterfluktuation senken
- ✓ Praxisassistentz - der Weg zum Erfolg!
- ✓ Führungskräfte schulen und Verantwortungen übertragen
- ✓ **keine Angst vor Veränderungen!!!**



3. Zielgruppendefinition:

- ✓ IST-Analyse: Anteil PKV, GKV und Selbstzahler am Gesamtumsatz
- ✓ Altersgruppen der Praxis-Patienten
- ✓ Spezifisch-medizinische Fachrichtung
- ✓ Stärken ausbauen!!!
- ✓ Wen möchtest du mit deiner Praxis zukünftig ansprechen? Kooperationen?

4. Zusatzleistungen / Überführung

- ✓ Was kann dein Patient aktuell zusätzlich nutzen?
- ✓ Wie hoch ist der Umsatz dieser Leistungen?
- ✓ Wie hoch sind die Kosten der aktuellen Zusatzleistungen?
- ✓ Welche Leistungen machen zukünftig Sinn?
- ✓ Wer soll in diese Leistungen überführen? Und wie?
- ✓ Wie hoch soll der Umsatz/Gewinn sein?

Beraten statt verkaufen!

Controlling einführen!!!

5. Kooperation schlägt Wettbewerb!

- ✓ Ärztekooperationen
- ✓ Vereinskooperationen
- ✓ Betriebliche Gesundheitsförderung
- ✓ Kooperationen mit anderen med. Fachrichtungen