

Quo vadis Pflege

Entwicklungen des Pflegemarkts - Trends und strategische Folgerungen

Berlin, 21. September 2011

WP StB Jan Grabow

Wir sind es
W€RT
Vom Wert der Pflege
11. DEVAP-Bundeskongress
Berlin 21. – 22. September 2011

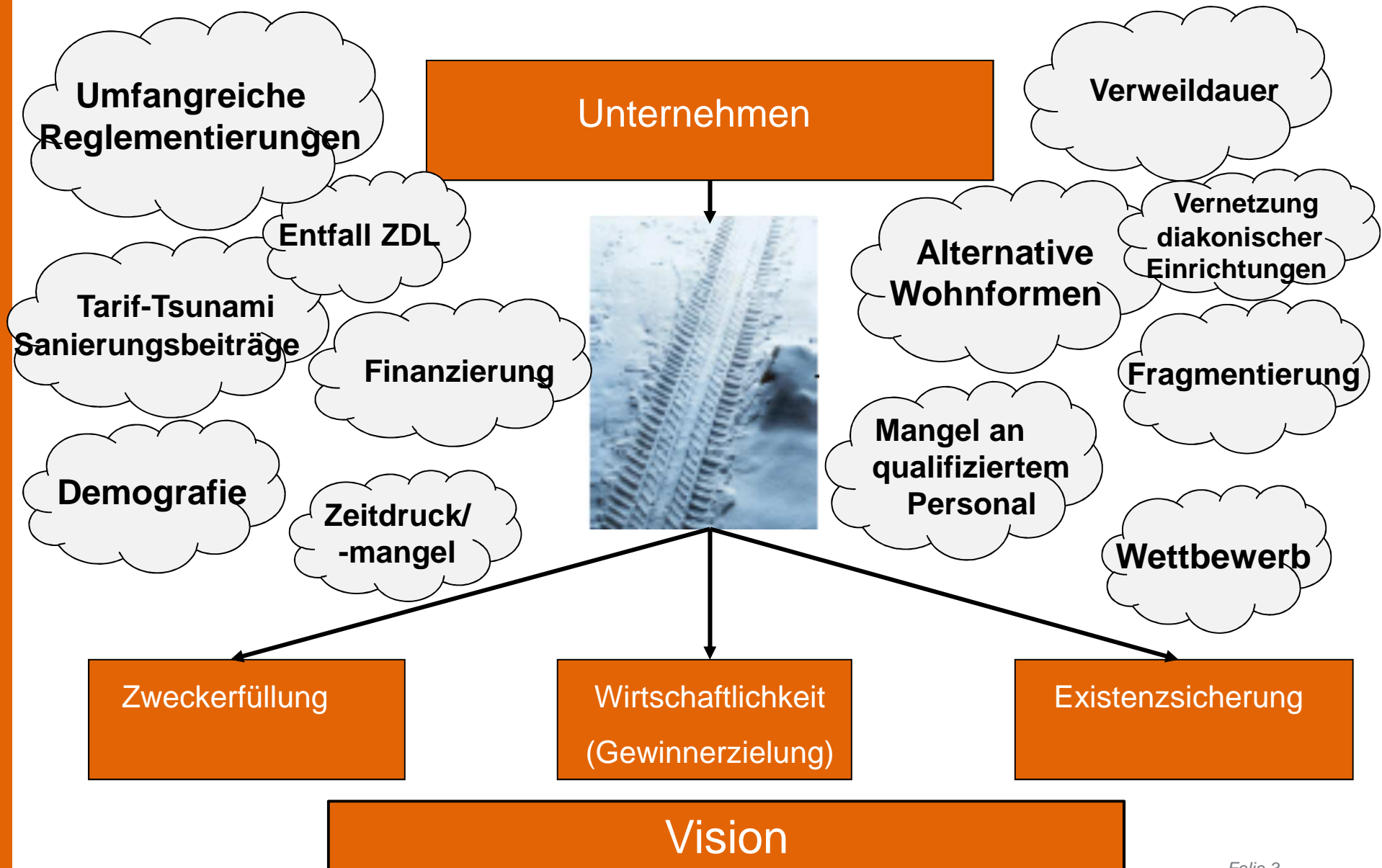
CURACON
SICHERHEIT GEBEN. LÖSUNGEN BIETEN.

Agenda



- Wohin wächst der Pflegemarkt?
- Ist der Betrieb von Pflegeeinrichtungen vor der Perspektive des demografischen Wandels in Deutschland und der steigenden Lebenserwartung ein „Selbstläufer“?
- Wie ist die aktuelle wirtschaftliche Situation (diakonischer) Pflegeeinrichtungen?
- Können diakonische Pflegeeinrichtungen trotz Tarifbindung/ZVK wirtschaftlich betrieben werden?
- Werden diakonische Pflegeeinrichtungen immer nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen geführt?
- Wo sind die Stellschrauben zur Verbesserung der Zukunftsperspektiven?
- Wie müssen Pflegeeinrichtungen auf die Rahmenbedingungen reagieren?

Chancen und Risiken auf dem Weg zum Ziel



Lage in Berlin und Ost-D am besten, in Schleswig-H./Hamburg, Baden-W. und Rheinland-Pf./Saarland am schlechtesten

Curacon-Datenpool 2010



Leistungskennzahlen	2008	2009	2010
	MEDIAN		
Durchschnittliche Gesamtauslastung über alle Einrichtungen (in %)	96,0	97,1	97,6
Durchschnittliche Pflegeintensität (in %)	126,2	127,6	128,2
Ertragskennzahlen	2008	2009	2010
	MEDIAN		
Personalaufwandsquote (in %)	59,2	61,6	60,9
Materialaufwandsquote (in %)	21,6	21,7	19,8
Umsatzrentabilität (in %)	0,2	0,3	-0,1
Bilanzkennzahlen	2008	2009	2010
	MEDIAN		
Eigenkapitalquote I (in %)	36,4	32,8	34,3
Eigenkapitalquote II (in %)	46,5	42,0	41,5
Anlagendeckung (in %)	113,6	105,9	105,2
Liquiditätsgrad II (in %)	167,5	146,5	127,8
Personal- und Belastungskennzahlen	2008	2009	2010
	MEDIAN		
Durchschnittlicher Personalaufwand je Vollkraft (in €)	38.552,5	40.200,0	41.450,0

Beachte:

- 1) Für eine Pflegeeinrichtung mit 80 Heimplätzen ergibt sich aus den unterschiedlichen Stellenschlüsseln der Bundesländer ein Personalbedarf in der Pflege in einer Bandbreite von 22 VK (Schleswig-Holstein) bis 32 VK in Bayern und NRW!
- 2) Selbstkosten (Tarif) wird in unterschiedlichem Umfang im Pflegesatz abgebildet!

RWI/ADMED 2011:

- Lage von Pflegeheimketten besser im Vergleich zu Einzelheimen
- Hoher Preis, schlechtes Rating
- Gesamtpflegenote korreliert mit Preisniveau, Trägerschaft (privat+freigem. besser als komm.), Größe und hoher Auslastung
- Wirtschaftlich erfolgreiche Heime sparen nicht an der Qualität

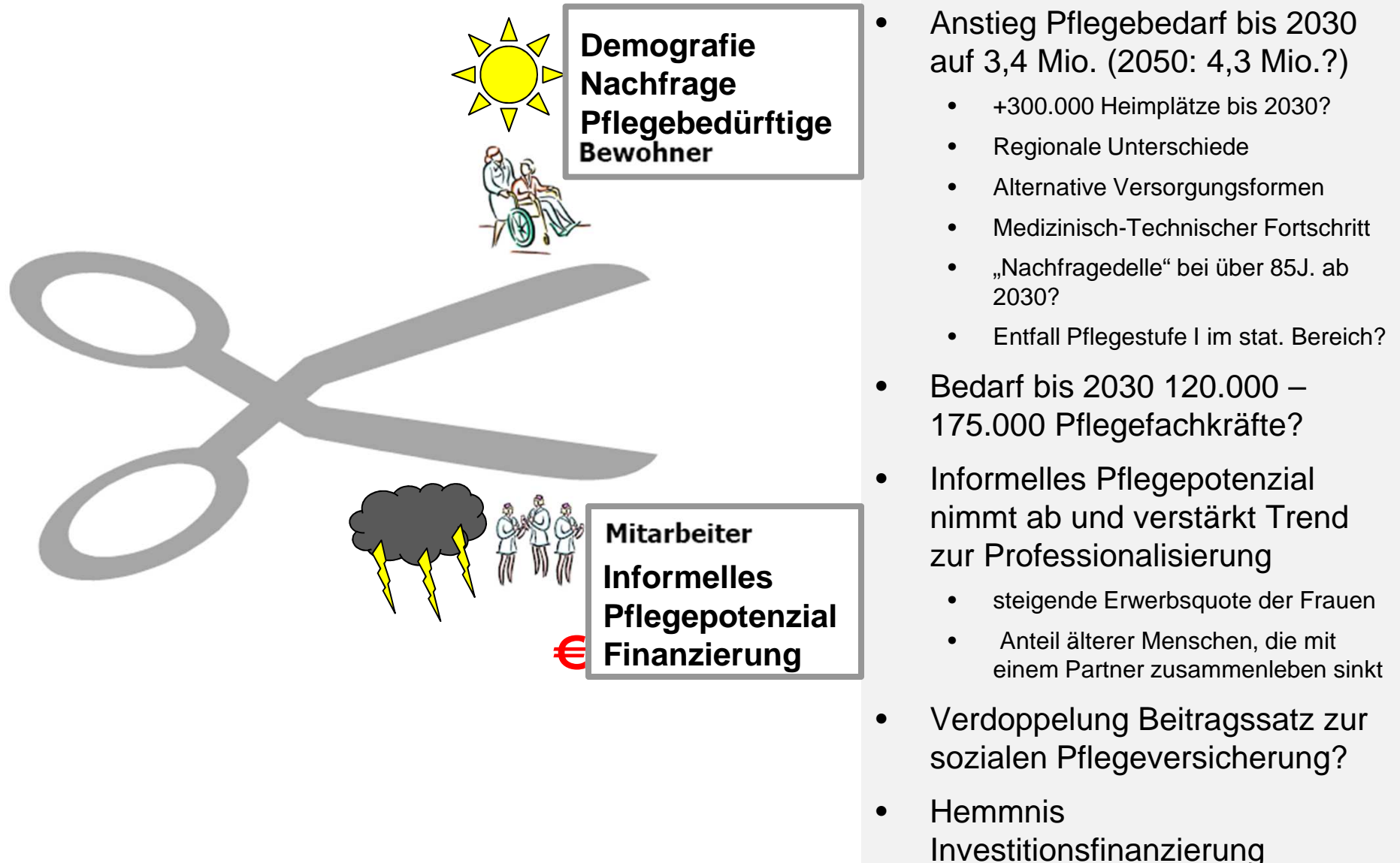
Trotz demografischem Wandel in Deutschland ist der Betrieb von Pflegeeinrichtungen kein „Selbstläufer“.



- Die **Einnahmeseite** wird durch fest verhandelte Pflegesätze und die Zahl der vorhandenen Plätze **determiniert**.
- Die **Vorgabe von Betreuungsschlüsseln und Fachkraftquoten** im Pflegebereich reglementiert den Personaleinsatz beziehungsweise die Personalkosten stark.
- **Stagnierende Einnahmen, nicht marktgerechte Immobilien, zu viel Personal, unzureichende finanzielle Reserven**
- **Fehlende kritische Größe:** In Ballungsgebieten und Mittelzentren konkurrieren diakonische Betreiber um Mitarbeiter sowie um die Pflegebedürftigen mit dem Standard-Pflegeheimangebot.
- **Fehlende Managementkompetenz:** Einrichtungen werden häufig nicht unter Beachtung betriebswirtschaftlicher Grundsätze geführt.
- Trotz schwieriger Rahmenbedingungen handeln Einrichtungen häufig **nicht strategisch** => schwache Ertragslage.

Erst Pflegeheim-Boom - jetzt Insolvenzgefahr?

(Philipp Neumann, DIE WELT, 12. August 2010)



Strategien, um im Wettbewerb zu bestehen

Agieren statt reagieren



- Wer auf „Status Quo“ setzt, läuft Gefahr, „unter die Räder“ zu kommen.
 - Kosten senken
 - Qualität steigern (Komfort für die Bewohner, med. Versorgung, Modernisierung Gebäude/techn. Ausstattung, zusätzliches Personal)
 - Transparenz und Steuerung
 - Spezialisierung, Angebot erweitern
 - Personal sichern (Verbesserung Image des Pflegeberufs; Attraktivere Bezahlung (Neuordnung der Tarifverträge); Qualifizierungs- und Karriereöglichkeiten; Arbeitsbedingungen; Flexiblere Arbeitszeitmodelle und betriebliche Kinderbetreuung; verstärkte Umschulung und Personal aus dem Ausland rekrutieren)
 - Kooperationen ausbauen

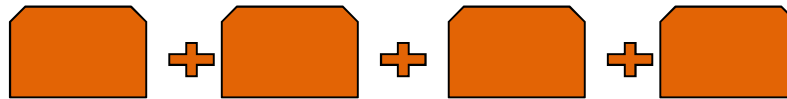
Zukünftig wird es immer weniger Betreiber geben, die nur eine oder wenige Einrichtungen führen.



Stand-Alone



Horizontale Kooperation



Pflege als Bestandteil eines geriatrischen Netzwerks



Segmentierung des Pflegeangebots



- Klassische Heimunterbringung wird zunehmend durch gemischte Nutzungskonzepte ergänzt (u.a. Betr. Wohnen)
- Mehrgliedrige Einrichtungen und die vertikale Integration verschiedener Angebote gewinnen an Bedeutung
- Für den Pflegemarkt im Ganzen (stationär/ambulant/häuslich) ist folgende Segmentierung zweckmäßig:
 - Pflegekonzept räumlich (stationär/klassisch, Wohngruppen, Hausgemeinschaften, ambulant häuslich, etc.)
 - Krankheitsbilderspezialisierung (Demenz, MS, Parkinson, Wachkoma, Beatmung, junge Behinderte, etc.)
 - Integration der vor-/nachgelagerten Leistungen
 - Mehr-/Intergenerationenprojekte
 - Räumliche Größenstrategie (lokaler Champion durch räumliche Alleinstellung, Regionale Marktführerschaft oder flächendeckende Wahrnehmung)
 - Flexibilität der Dienstleistungen
 - Preisdifferenzierung Sternekonzept

Herausforderungen annehmen – Chancen nutzen!



- Die Gesundheits- und Sozialausgaben der Industrieländer werden in den heutigen Strukturen nicht länger finanzierbar sein.
- Der **Kostendruck** wird als Katalysator wirken und Anpassungsprozesse im Gesundheits-/Sozialwesen zur **Beseitigung von Ineffizienzen** beschleunigen.
 - Defragmentierung
 - Auflösung Sektorengrenzen, Stärkung Integrierte Versorgung
 - Input- versus Output-orientierte Vergütung
 - Reglementierungen reduzierbar ohne Qualitätsverlust?
- Anforderungen an Geschäftsmodell
 - Kritische Größe erreichen
 - Differenzierung, Spezialisierung, Angebot erweitern
 - Transparenz, Managementkompetenz und Attraktivität als Arbeitgeber verstärken.



CURACON

SICHERHEIT GEBEN. LÖSUNGEN BIETEN.

Ihr Ansprechpartner:



Jan Grabow

Geschäftsführender Partner

Curacon GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niederrheinstraße 16/16a

40474 Düsseldorf

Tel.: 0211/688759-0

Fax: 0211/688759-50

Mobil: 0172/2159159

Email-Adresse jan.grabow@curacon.de