Von finanzieller Sicherheit haben alle was.

Zeit und Geld für gute Pflege

Wie funktioniert Factoring für die ambulante Intensivpflege? Ein Erfahrungsbericht.

In der außerklinischen Intensivpflege treffen unsichere wirtschaftliche Rahmenbedingungen auf einen steigenden Bedarf an hochqualifiziertem Pflegepersonal zur Versorgung von immer mehr multimorbiden und intensivpflegebedürftigen Patientinnen und Patienten. Für ambulante Intensivpflegedienste bedeutet das häufig einen Spagat zwischen der Pflicht, gesetzliche Vorgaben zu erfüllen, die Personalkosten für das dringend benötigte Personal zu schultern und gleichzeitig den individuellen Patientenbedürfnissen gerecht zu werden. In einem kurzen Bericht teilen die PNT Pflegedienste ihre Erfahrungen und zeigen, wie sie diesen Spagat schaffen.

Anspruchsvolle Versorgung in vielen Bereichen

„Ich bin Krankenpfleger und habe gedacht, ich mache etwas Gutes. Also legte ich einfach los und gründete einen Pflegedienst“, berichtet Andreas Schäfer, Gründer und Geschäftsführer der PNT Pflegedienste. Mit der Gründung seines Pflegedienstes PNT verfolgte er von Anfang an das Ziel, die Pflege zu verbessern. 2008 eröffnete er den ersten Pflegedienst, nach und nach kamen weitere hinzu, heute bietet PNT seine Leistungen an insgesamt 14 Standorten an.

„Unser Schwerpunkt ist die außerklinische Intensivpflege. Wir bieten aber das gesamte Pflege-Spektrum an – von der Wundversorgung über

die Beatmungspflege bis hin zur Palliativversorgung – sowohl für Erwachsene als auch für Kinder und Jugendliche, ambulant, stationär, in Wohngemeinschaften und Betreutem Wohnen", erklärt der Geschäftsführer. Das Versorgungsgebiet erstreckt sich über den gesamten Norden – von Schleswig-Holstein über Mecklenburg-Vorpommern bis nach Niedersachsen.

Pflege finanzieren – eine Herausforderung

Mit dem kontinuierlichen Ausbau des Unternehmens wuchsen jedoch nicht nur die Versorgungsaufgaben, sondern auch die organisatorischen und finanziellen Anforderungen. „Ich habe schnell gemerkt, dass man eigentlich von Anfang an seinem Geld hinterherläuft. In der ambulanten Pflege erbringt man eine Leistung, kann sie aber erst einen Monat später abrechnen und dann dauert es in der Regel noch mal mindestens einen Monat, bis man dafür bezahlt wird", so Schäfer.

Bei der Gründung von PNT stand für Schäfer vor allem die Pflege im Vordergrund, die buchhalterischen Aufgaben wie Forderungsmanagement und Liquidität erledigte er zu Beginn eher nebenbei. „Die größte finanzielle Herausforderung war definitiv das Thema Liquiditätssteuerung", erklärt Andreas Butt, Finanzdirektor der PNT Pflegedienste. Dass die Kranken- und Pflegekassen oftmals erst nach 30, 60 oder sogar 90 Tagen zahlen, stellte PNT jeden Monat vor finanzielle Herausforderungen.

Factoring als Finanzierungslösung

Der größte Liquiditätsbedarf entsteht bei PNT – wie bei den meisten Pflegebetrieben – durch Gehaltszahlungen sowie Mietkosten für ihre Einrichtungen. Um diese dauerhaft zu bewältigen und die notwendige Planungssicherheit zu schaffen, suchte der Pflegedienst nach einer Lösung zur Vorfinanzierung seiner Forderungen. Dabei stieß er auf Factoring für Selbstabrechner, eine Finanzierungsform, die speziell auf das Sozial- und Gesundheitswesen zugeschnitten ist. Beim Factoring treten Leistungserbringer ihre offenen Forderungen gegenüber Kranken- und Pflegekassen an einen Factor ab. Dieser zahlt die Rechnungsbeträge zu einem gewünschten Zeitpunkt aus, oft schon am nächsten Werktag.

„Ausschlaggebend für die Einführung von Factoring war für uns der Moment, in dem wir die Gehaltszahlungen umgestellt haben vom 15. des Folgemonats auf den 30. des laufenden Monats", berichtet Butt. Das Factoring sichere dabei nicht nur die pünktliche Zahlung der Gehälter, sondern gebe ihnen insgesamt eine hohe Planungssicherheit bei Zahlungsverpflichtungen gegenüber Lieferanten und Partnern.

In Hinblick auf Umsatz und Ertragsentwicklung helfe ihnen die Vorfinanzierung bei der Planung und Steuerung von Investitionsentscheidungen und Zahlungsströmen. „Außerdem haben sich dadurch unsere Zinskosten reduziert und unsere Kennzahlen im Bereich der Zinsaufwendungen in der Gewinn- und Verlust-Rechnung verbessert", summiert der Finanzdirektor. Durch die Selbstabrechnung profitiere PNT von einem weiteren Vorteil: „Wir haben unsere Finanzbuchhaltung und das Rechnungswesen selbst im Griff. Bei Klärungsbedarf mit den Kostenträgern können wir direkt mit ihnen in Kontakt treten", so Butt. Das verkürze nicht nur Kommunikationswege, sondern sorge auch für Flexibilität im Tagesgeschäft.

Infos

Die SozialFactoring GmbH unterstützt ambulante und Intensivpflegedienste mit maßgeschneiderten Factoring-Lösungen, damit sie finanzielle Engpässe vermeiden, Liquidität sichern und sich voll auf die Versorgung ihrer Klientinnen und Klienten konzentrieren können. Wie genau Factoring für die ambulante Intensivpflege funktioniert sowie ein Video zu den PNT Pflegediensten finden Sie bei der SozialFactoring GmbH.

SozialFactoring GmbH
0221 98817-105
www.sozialfactoring.de
anfrage@sozialfactoring.de

Den richtigen Finanzpartner finden

„Für mich persönlich war es die beste Entscheidung, die wir in unserem Finanzsystem getroffen haben: schnell, einfach, unkompliziert", bekräftigt auch Geschäftsführer Andreas Schäfer. Bei der Auswahl des Factoring-Dienstleisters seien für Geschäftsführer und Finanzdirektor neben Schnelligkeit und Flexibilität vor allem Zuverlässigkeit und Verständnis für ihr Geschäftsmodell wichtig gewesen.

Die Vorfinanzierung bietet dem Geschäftsführer zudem einen persönlichen Mehrwert: „Trotz der Unternehmensleitung muss ich mich nicht die ganze Woche mit Zahlen beschäftigen. Stattdessen kann ich meine Energie in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Patientinnen und Patienten investieren und weiterhin als Krankenpfleger aktiv sein."

Autor

Andreas Dehlzeit ist Sprecher der Geschäftsführung der SozialFactoring GmbH. Er ist diplomierter Betriebswirt und Experte für Factoring und Unternehmensfinanzierung. Sein betriebswirtschaftliches Wissen vereint er mit tiefgreifenden Branchenkenntnissen.