

Break-Even-Point der Personalkosten kalkulieren



Arbeitest Du noch oder lebst Du schon?

Der Weg in die Selbstständigkeit ist für viele Physiotherapeuten attraktiv. In der eigenen Praxis können die eigenen Ideen ideal umgesetzt werden. Die Patienten lassen nicht lange auf sich warten und der Terminplan füllt sich stetig. Dann ist es irgendwann an der Zeit für einen ersten Mitarbeiter. Aber lohnt sich dieser Schritt? Ab wann rechnet sich ein Mitarbeiter?

Aus kaufmännischer Sicht ist der Punkt, ab wann sich ein Mitarbeiter bezahlt macht, genau auszurechnen. Dabei handelt es sich um den sogenannten Break-Even-Point. Dieser stellt die sogenannte Gewinnschwelle dar.

Die Personalkosten entscheiden über Gewinn und Verlust

Die Gewinnschwelle stellt in der Wirtschaftswissenschaft den Punkt

dar, an dem Erlöse und Gesamtkosten einer Produktion – in diesem Fall einer Dienstleistung – gleich hoch sind und somit weder Verlust noch Gewinn erwirtschaftet werden.

Für den Anfang benötigt man zunächst die Personalkosten pro Stunde. Nehmen wir hier 25 Euro an. Bitte verstehen Sie das jetzt nicht falsch! Es geht beim Betrag von 25 Euro nicht um den Verdienst des Mit-

arbeiters, sondern um die Personalkosten. Diese liegen deutlich höher als der Mitarbeiterverdienst, da Sie als Unternehmer noch die sogenannten Lohnnebenkosten mitberücksichtigen müssen.

Dann benötigen Sie noch den zu erwartenden Umsatz pro Stunde, den ein Mitarbeiter erzielen soll. Nehmen wir hier einmal 60 Euro pro Stunde an. Dieser Wert ist beim ersten Mit-

| Gewinnkalkulation für eine Praxis | | | | |
|---|--|--------------------------|--------------|-----------------|
| Position | | | | |
| Personalkosten | 3.000,00 EUR Bruttogehalt = 3.600,00 EUR mit Arbeitgeberbelastung plus Versicherungen und sonstige Leistungen = 25,00 EUR pro Stunde an Personalkosten | | | |
| Sonstige Kosten | Miete, Abschreibungen, Leasingraten, Verwaltung, Geschäftsführung etc. | | | |
| Gesamtkosten (Berechnung) | Personalkosten je Stunde | * Einsatzzeit in Stunden | + | Sonstige Kosten |
| Gesamtkosten (Zahlenbeispiel) | 25,00 € | * 1.760 Std. | + | 40.000,00 € |
| Zwischensumme (Ergebnis aus Beispiel) | | | | 44.000,00 € |
| Gesamtkosten Endsumme (Ergebnis aus Beispiel) | | | | 84.000,00 € |
| Umsatz (Berechnung) | Durchschnittlicher Ertrag je Einsatzstunde | * Einsatzzeit in Stunden | | |
| Umsatz (Zahlenbeispiel) | 60,00 € | * 1.760 Std. | | |
| Umsatz (Ergebnis aus Beispiel) | | | | 105.600,00 € |
| Gewinn (Berechnung) | Umsatz | - | Gesamtkosten | |
| Gewinn (Zahlenbeispiel) | 105.600,00 € | - | 84.000,00 € | |
| Gewinn (Ergebnis aus Beispiel) | | | | 21.600,00 € |



arbeiter in der Praxis sicherlich nur sehr schwer vorherzusehen und damit auch vorherzuberechnen. Doch ein Blick in die Höchstpreise nach § 125b SGB V Physiotherapie gibt Ihnen eine erste Orientierung. Hinzu kommen die hoffentlich von Ihnen ebenfalls genau kalkulierten Preise für Selbstzahlerangebote und Präventionsleistungen.

Die Personalkosten im Voraus richtig kalkulieren

Von den beiden vorgenannten Werten ermitteln Sie nun die Differenz: 60 Euro Zielumsatz pro Stunde abzüglich 25 Euro Personalkosten pro Stunde. Das ergibt folglich 35 Euro pro Stunde.

$$60 \text{ EUR} - 25 \text{ EUR} = 35 \text{ EUR}$$

Jetzt muss man noch die sonstigen Praxiskosten kennen. Darin sind die Zahlungen für Miete, Leasing oder auch Abschreibung enthalten. Neh-

men wir hier einmal 40.000 Euro pro Jahr an.

Teilen Sie jetzt die 40.000 Euro durch die zuvor ermittelten 35 Euro, so erhalten Sie einen Wert von 1.143 aufgerundet.

$$40.000 \text{ EUR} / 35 \text{ EUR} = 1.142,86$$

Was sagt dieser Wert aus? Sie haben mit dieser Zahl die Einsatzstunden berechnet, mit denen ein Mitarbeiter im Grunde genommen seine Kosten deckt. Das heißt: Wenn ein Physiotherapeut 1.143 Stunden pro Jahr abrechenbar für die Praxis tätig ist, decken die dadurch erzielten Erlöse für Ihr Praxisunternehmen die Gesamtkosten dieses Therapeuten. Jede weitere Stunde, die dieser Angestellte arbeitet, ist also ein Gewinn für das Unternehmen, und somit auch für den Praxisinhaber. Beachten Sie, dass bei diesen Berechnungen sich sämtliche Werte auf ein Jahr beziehen.

In einer Formel zusammengefasst lässt sich der Break-Even-Point (BEP) für einen Mitarbeiter wie folgt berechnen:

$$\text{BEP} = 40.000,00 \text{ EUR} / (60,00 \text{ EUR} - 25,00 \text{ EUR})$$

$$\text{BEP} = 1.142,86 \text{ Einsatzstunden}$$

Die Anstellung eines Mitarbeiters sollte – wie Sie diesen Kalkulationen entnehmen können – demnach nicht aus dem Bauch heraus oder auf gut Glück erfolgen! Sonst werden Sie unternehmerisch gesehen glücklos sein.

Fazit

Der selbstständige Praxisinhaber sollte seine Zahlen kennen und auf dieser Grundlage eine Kalkulation aufstellen. Auch wenn es sich um einen zweiten oder dritten Mitarbeiter handelt, ist es noch nicht zu spät, diese Berechnungen anzustellen.

Spätestens, wenn es darum geht, die eigene Arbeit am Patienten in der Praxis niederzulegen, sollten Sie diese Vorausberechnungen genauestens durchführen. Dann natürlich unter Berücksichtigung des Unternehmerlohns bei den „sonstigen Kosten“.

Daniel Wegen



Autor

Daniel Wegen ist Mitbegründer von X-PHYSIO | Schule für Physiotherapie in Bonn. In seiner täglichen Arbeit als Schulleiter ist er sowohl im direkten Kontakt mit den Physiotherapeuten in Ausbildung als auch den Praxisinhabern. E-Mail: lernen@x-physio.de

