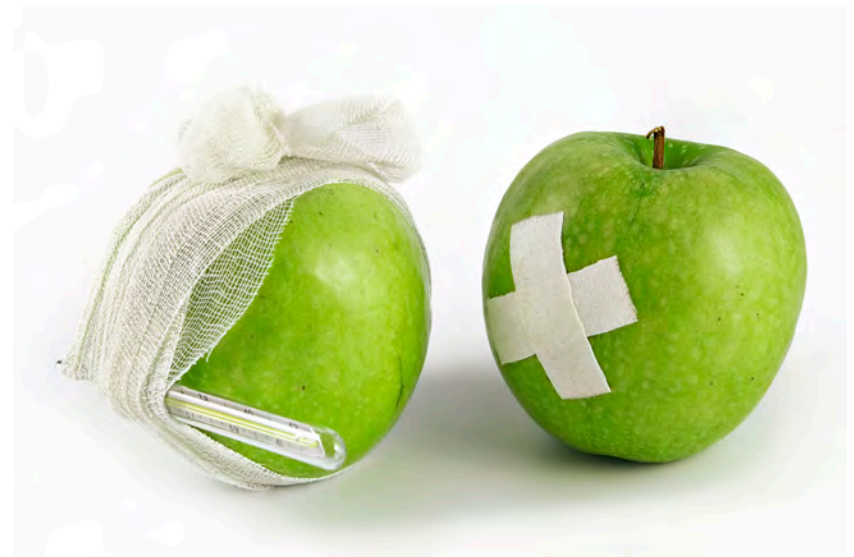


# Preisgestaltung für WahlärztInnen

Mag. Peter Stepanek



# Worum geht es heute?

- Berechnung eines Mindeststundensatzes
- Preissystem: Pauschalen, Stundensätze versus Preise nach Leistungen
- Möglichkeiten in der Preisgestaltung
- Erfolgreiche Kommunikation der Preise
- Preise als Marketinginstrument

# Wovon hängt der Preis ab?



Umsatzziel



Höhe der betrieblichen  
Kosten



Höhe der Kosten für  
den Lebensunterhalt



Investitionen für die  
Praxis



Investitionen in die  
Aus- und  
Weiterbildung



Möglichkeit der  
Rückverrechnung mit  
Krankenkassen



Anzahl anderer  
AnbieterInnen



Spezialisierung der  
Dienstleistung



Zusatzleistungen und  
Service



Eigene Werte &  
Einstellungen



Selbstvertrauen



Eigene Preissystem

# Was brauche ich zum Leben?

- Wie viel Umsatz muss ich pro Jahr machen, damit ich meine privaten und beruflichen Kosten decken kann?
- Kosten (privat/beruflich) erheben
- Abgaben berechnen



# Kalkulation

## Mindeststundensatz

Tage pro Jahr	365 Tage
Samstage, Sonntage	- 102 T.
Feiertage	- 11 T.
Weiterbildung	- 5 T.
Urlaub	- 25 T.
Krank/Pflege	- 7 T.
„Saure Gurken-Zeit“	-10 T.
<b>Maximale Arbeitstage</b>	<b>205 Tage</b>
Maximale Arbeitsstunden (8h pro Tag)	1.640 h
- 30% Organisation z.B.: Networking, Marketing, Management, Vorbereitung, Buchhaltung, ...	- 492 h
<b>Maximal verrechenbare Zeit</b>	<b>1.148 h</b>

Umsatzziel 80.000.-	min. Stundensatz
Auslastung 80%	€ 87,11
Auslastung 50% Aufbauphase 2-5 Jahre	€139,37
Auslastung 33% Gründungsphase	€ 209,08

Umsatzziel 50.000.-	min. Stundensatz
Auslastung 80%	€ 43,55
Auslastung 50% Aufbauphase 2-5 Jahre	€ 54,44
Auslastung 33% Gründungsphase	€ 130,67

# Was habe ich investiert?

- Wie viel habe ich in meine Ausbildung und Weiterbildung bisher investiert?
- Wie viel habe ich meine Praxis (Ausstattung) bisher investiert?
- Welche Investitionen stehen noch an?
- Investitionen müssen zurückverdient werden: € 30.000.- Weiterbildungskosten werden auf 10 Jahre aufgeteilt, pro Jahr muss man € 3.000.- „zurückverdienen“
- € 15.000.- Investitionen für die Praxis werden auf 5 Jahre verteilt, pro Jahr muss man € 3.000.- „zurückverdienen“



# Was ist meine Leistung wert?

- Eigene Werte & Vorstellung
  - Was ist mir wichtig?
  - Wie will ich wahrgenommen werden?
- Selbstvertrauen
  - Wie selbstsicher bin ich?
  - Wie überzeugt bin ich, dass die Menschen meine Dienste unbedingt brauchen?
  - Wie gut kann ich meine Leistung „verkaufen“?
- Eigenes „Preissystem“
  - Was bin ich bereit, für eine andere Leistung zu bezahlen?
  - Wo liegt für mich die Ober- bzw. Untergrenze für meine Preise?

# Mein Preis



Minimaler  
Preis pro  
Stunde



Mein Preis



Maximaler  
Preis pro  
Stunde



# Tarifmodelle

## Pauschaltarife

- Pro Behandlung bzw. Ordination
- Egal, wie lange es dauert
- Einfaches System in der Abrechnung
- Zeitlich unabhängig
- Müssen in der Honorarnote anders aufgeschlüsselt werden
- Für PatientInnen sehr transparent

## Zeittarife

- Man kann Zeitlimit vorgeben
- Patienten können nicht mehr Zeit in Anspruch nehmen
- Patienten empfinden ein Anrecht auf Zeit
- Nicht für jedes Fach geeignet
- Müssen in der Honorarnote anders aufgeschlüsselt werden
- Stundensatz wirkt vielleicht sehr hoch PatientInnen

## Einzelleistungstarife

- Kompatibel mit Kassenrückverrechnung
- Kann an Kassentarife angepasst werden
- Man ist nicht an Zeitvorgabe gebunden
- Passt nicht zu jedem Fachbereich
- Für PatientInnen nicht genügend transparent
- Verdacht der Patienten, dass „teure“ Leistungen erbracht werden kann aufkommen

# Berechnung von Pauschalen

- Umsatz: Klären, was muss/will ich im Jahr verdienen
- Überlegen, wie viel kann ich pro Jahr arbeiten
- Jahresarbeitszeit berechnen
- Jahresverdienst/Jahresarbeitszeit
- Prozentsatz der Auslastung überlegen
- Durchschnittliche Zeit für Leistungen der Pauschalen berechnen
- Mindestpreise für Pauschalen berechnen
- Preise festsetzen

# Beispiel Berechnung Pauschalen

## **Beispiel Umsatzziel 80.000.-**

Auslastung 50% → Stundensatz € 139,37

Mindestwerte für Pauschalen

Erstordination ungefähr 30 Min.	€ 70,-
Folgeordination ungefähr 20 Min.	€ 46,45
Folgeordination ungefähr 15 Min.	€ 35,-

## **Beispiel Umsatzziel 130.000.-**

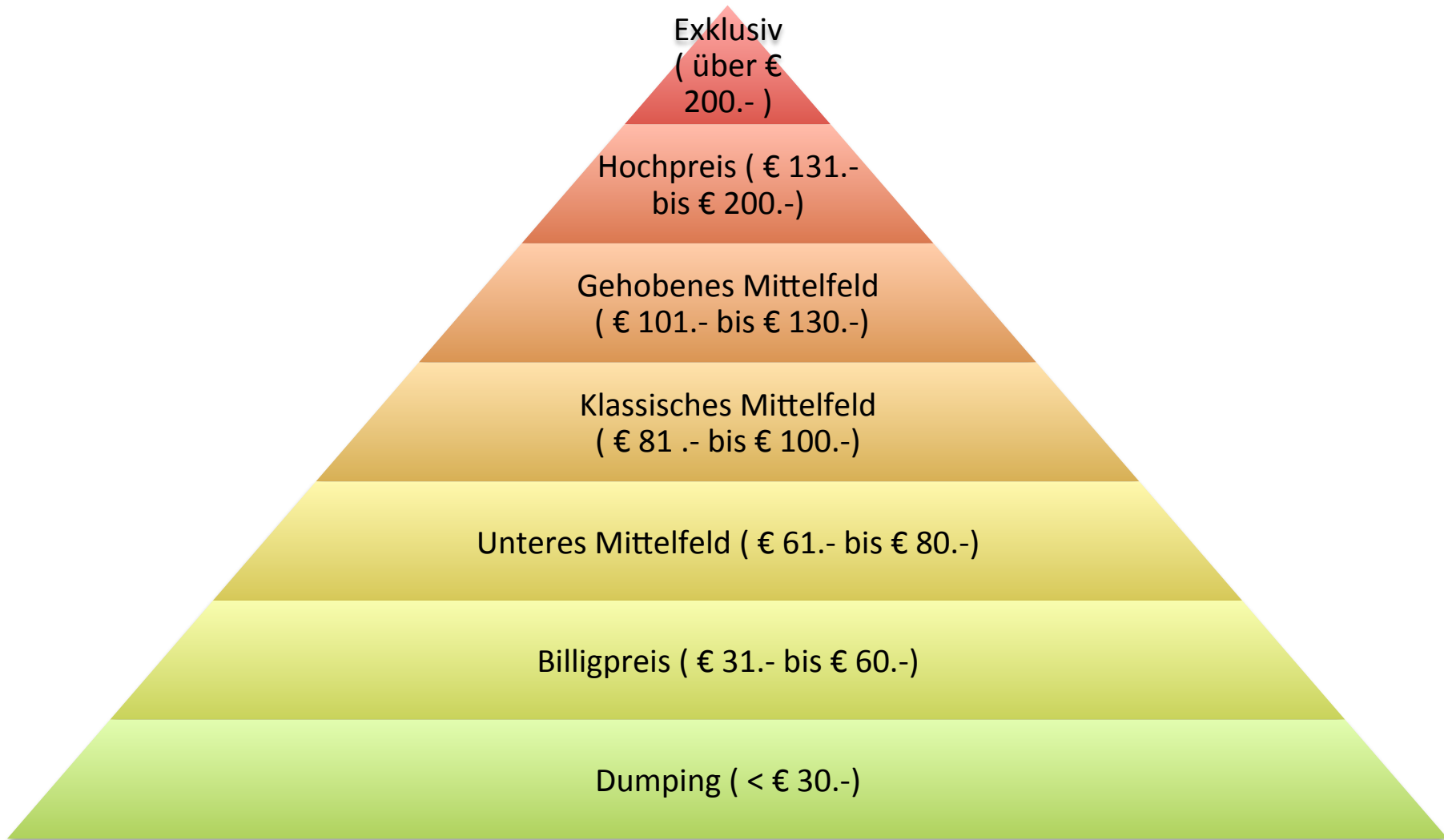
Praxis mit einer Vollzeitassistentin

Auslastung 70% → Stundensatz € 161,77

Mindestwerte für Pauschalen

Erstordination ungefähr 30 Min.	€ 81,-
Folgeordination ungefähr 20 Min.	€ 53,92
Folgeordination ungefähr 15 Min.	€ 27,-

# Pauschale Erstordination (20-30 Minuten)



# Gefahren zu geringer Preise

- **Finanzielles Risiko**
  - wenig Verdienst
  - man braucht viele PatientInnen
- **Reputationsrisiko**
  - Leistung wirkt „billig“, von geringer Qualität!
- **Qualitätsrisiko**
  - man muss viele Stunden arbeiten → Stress, höhere Fehleranfälligkeit, Überanstrengung, ...
  - man kann sich weniger Fortbildung leisten, hat wenig Zeit für Fortbildung
- **Sinkende Motivation**
  - was verdienen andere im Vergleich zu mir?
  - Warum verdiene ich nicht genug?

# Tipps zur Preisgestaltung

- Berechnen Sie Ihre Preise nach wirtschaftlichen Überlegungen
  - Preise berechnen, nicht einfach festsetzen
  - Berechnete Preise geben mehr Sicherheit in der Kommunikation
- Setzen Sie Preise fest, die für Sie passen
  - Was sind Sie bereit zu bezahlen?
  - Was ist aus Ihrer Sicht eine eigene Arbeitsstunde wert?
  - Vergleichen Sie Preise anderer Berufsgruppen!

# Tipps zur Preisgestaltung

- Preis-Leistungs-Verhältnis muss passen
  - Was bekomme ich als PatientIn an Leistungen?
  - Wodurch rechtfertigt sich ein höherer Preis im Vergleich zu KassenärztInnen?
  - Welche Serviceleistungen gibt es?
- Mischsystem aus Pauschalen und der Verrechnung von Einzelposten
  - Pauschal: Leistungen, die eher zeitintensiv sind
  - Einzelposten: Leistungen, die kostenintensiv sind bzw. wofür hohe Investitionen getätigt werden.

# Baukasten-System

- Man kann aus verschiedenen Leistungen ein Paket schnüren



- Bietet sich an, wenn man mehrere verschiedene Leistungskomponenten im Angebot hat
- Bietet sich vor allem bei Themen an, wo ein Ziel am Anfang formuliert werden kann
  - Z.B. Rauchentwöhnung, Gewichtsverlust, Nahrungsmittelunverträglichkeiten, Stressabbau, ...
- Im Erstgespräch wird ein ungefährender Ablauf und die zu erwartenden Kosten festgelegt → hohe Transparenz für PatientInnen



# Preise kommunizieren

- Weisen Sie bereits beim Erstkontakt freundlich auf Ihre Tarife hin
- Veröffentlichen Sie Tarife auf der Website (könnten aber auch abschrecken!)
- Überlegen Sie sich Argumente für Ihren Preis (was bekommt man dafür?)
- Erstellen Sie ein Tarifblatt, das Sie mit den PatientInnen persönlich besprechen!

# Marketingfunktion der Preise

- Preise kommunizieren auch ein Image!
- Preise helfen, dass die gewünschte Zielgruppe zu mir kommt (Einkommensniveau, Einstellung zum Thema Gesundheit)
- Preise können verschiedene Zielgruppen ansprechen
  - Z.B. Kinderpreise
  - Z.B. Sozialtarife

# Marktauftritt und Preis

- Was ermöglicht höhere Preise
  - Spezialisierung der Leistung
  - Zusatzleistungen
  - Spezielles Service
  - Reputation
- Was führt zu niedrigeren Preisen
  - Viele AnbieterInnen mit gleichen/ähnlichen Leistungen (auch andere Berufe)
  - Nähe zu anderen AnbieterInnen

# Abschluss

Das Motto:  
Gute Leistung  
gegen gutes Geld!



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!  
Informationen: [www.praxiserfolg.at](http://www.praxiserfolg.at)