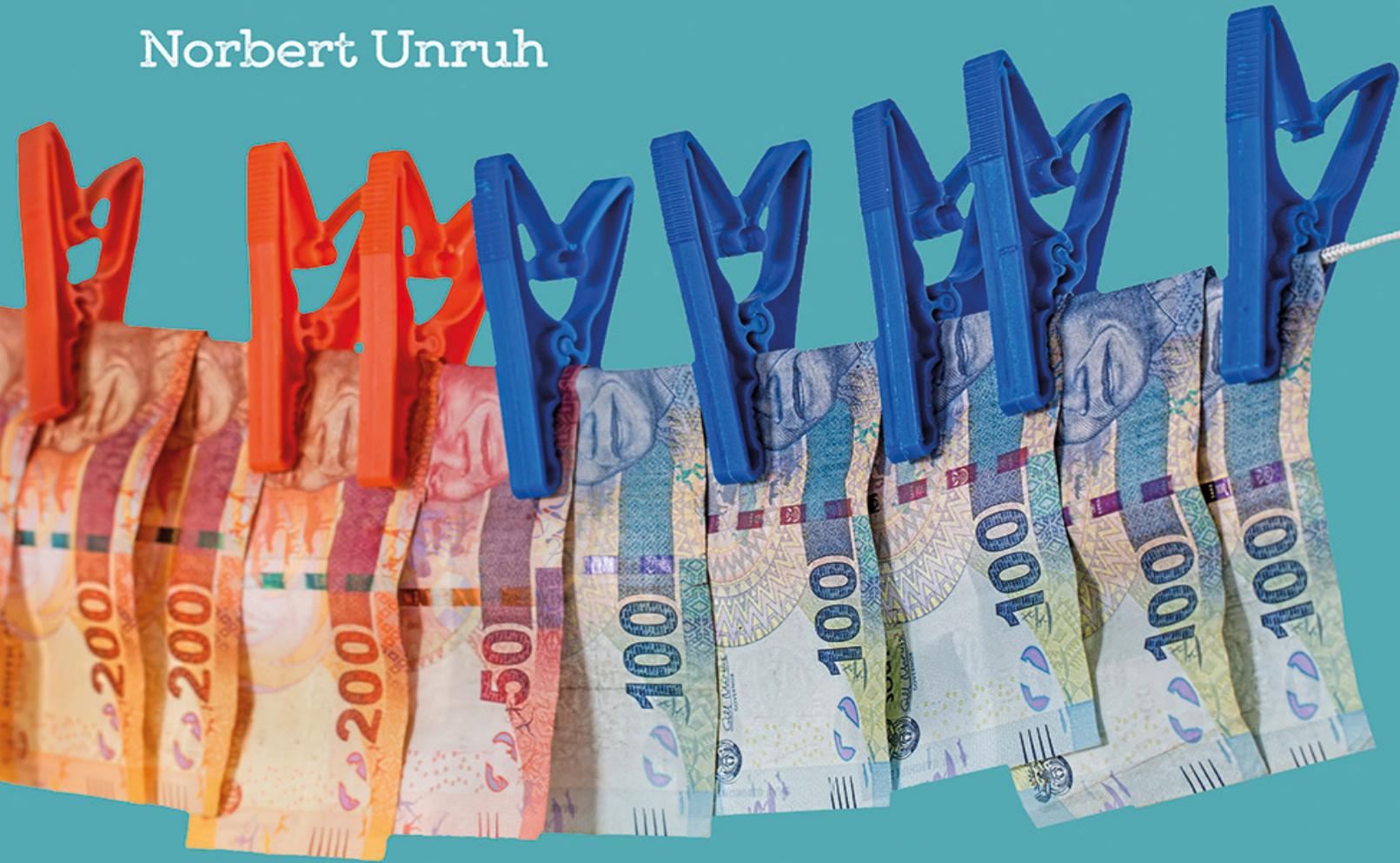


Norbert Unruh



# Organisation und Betriebswirtschaft in der Podologie

Unterrichtsbegleitmaterial  
und Leitfaden



Verlag Neuer Merkur

Norbert Unruh

# **Organisation und Betriebswirtschaft in der Podologie**

Unterrichtsbegleitmaterial  
und Leitfaden



*Bibliografische Informationen der Deutschen Bibliothek  
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen  
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über  
<http://www.dnb.de> abrufbar.*

*© 2021 Verlag Neuer Merkur GmbH  
Verlagsort: Postfach 12 53, DE-82141 Planegg  
Alle Urheberrechte vorbehalten. Vervielfältigungen bedürfen der besonderen  
Genehmigung.*

*Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede  
Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne  
Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für  
Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und die Einspeicherung  
und Verarbeitung in elektronischen Systemen.*

*Alle in dieser Veröffentlichung enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden  
vom Autor nach bestem Wissen erstellt und von ihm und dem Verlag mit  
größtmöglicher Sorgfalt überprüft. Gleichwohl sind inhaltliche Fehler nicht  
vollständig auszuschließen. Daher erfolgen alle Angaben ohne jegliche  
Verpflichtung oder Garantie des Verlages oder des Autors. Sie garantieren oder  
haften nicht für etwaige inhaltliche Unrichtigkeiten  
(Produkthaftungsausschluss). Autor und Verlag können für eventuell  
auftretende Fehler oder Schäden nicht haftbar gemacht werden. Im Text sind  
Warennamen, die patent- oder urheberrechtlich geschützt sind, nicht unbedingt  
als solche gekennzeichnet. Aus dem Fehlen eines besonderen Hinweises oder  
des Zeichens ® darf nicht geschlossen werden, es bestehe kein Warenschutz.*

*Der einfacheren Lesbarkeit wegen verwendet dieser Leitfaden das generische  
Maskulinum und damit die verallgemeinernde, grammatikalisch männliche  
Bezeichnung. Diese ist als geschlechtsneutral zu verstehen, es sind alle  
Menschen - unabhängig vom Geschlecht - angesprochen.*

***Norbert Unruh, Organisation und Betriebswirtschaft in der Podologie -  
Unterrichtsbegleitmaterial und Leitfaden, 1. Auflage 2021***

*(Fach-)Lektorat: Klaus Busse, Dr. Martina Kliem*

*Titelgestaltung, Layout und Konzeption: Dagmar Papic*

*eISBN 978-3-95409-814-9*

*Druck: Beltz Grafische Betriebe GmbH, Bad Langensalza*

- 1 Einleitung
- 2 Die podologische Praxis
  - 2.1 Branchenspezifische Kontakte und Beziehungen*
  - 2.2 Beziehungen innerhalb der podologischen Praxis*
- 3 Organisationszweck der Praxis
- 4 Die Verantwortung des Podologen
- 5 Aufgaben einer podologischen Praxis
- 6 Ablauf in der podologischen Praxis
- 7 Regelbehandlungszeit/Regelleistungszeit
- 8 Risiken für den Arbeitsablauf und Risikovorsorge
- 9 Umsatz- bzw. Preiskalkulation
- 10 Rechnungswesen in der Podologie - Einnahmen
- 11 Potentieller Patienten- und Kundenkreis
- 12 Ermittlung des Investitionsbedarfes
- 13 Ausgabenrechnungen
- 14 Rechnungswesen in der Podologie - Ausgaben
- 15 Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
- 16 Stückkostenrechnung
- 17 Ermittlung von Lohnkosten
- 18 Der Weg zur eigenen Praxis

*18.1 Eine Praxis aufbauen*

*18.2 Eine Praxis kaufen (einen fairen Kaufpreis ermitteln)*

19 Fazit

20 Quellenverzeichnis, Anmerkungen, Anhang

# 1 Einleitung

Sie als Schüler in den podologischen Schulen erlernen einen schönen und zutiefst sozialen medizinischen Heilberuf mit zukunftssträchtiger Perspektive. Und nebenher leisten Sie jeden Tag damit auch einen wichtigen Dienst am Menschen.

Leider unterliegt die Leistungserbringung im Gesundheitswesen heute auch - so wie alle anderen Bereiche der Gesellschaft - dem Gebot der Wirtschaftlichkeit. Sie muss qualitätsgerecht und finanzierbar sein.<sup>1</sup>

Das trifft auch für die Leistungserbringung in der Podologie zu. § 15 Abs. 1 des Vertrages nach § 125 Absatz 1 SGB V über die Versorgung mit Podologie i. d. F. vom 30. November 2020<sup>2</sup> zwischen dem Verband Deutscher Podologen, dem Deutschen Verband für Podologie (ZFD) e. V. und dem Bundesverband für Podologie e. V. einerseits und dem GKV-Spitzenverband andererseits bestimmt, dass die Leistungen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich zu erbringen sind.

Die Qualität Ihrer Arbeit und die vom Gesetzgeber geforderte Wirtschaftlichkeit Ihrer Leistungserbringung müssen dabei nicht zwingend in Konkurrenz stehen.

Qualitativ hochwertig und wirtschaftlich erbracht werden können podologische Leistungen von Ihnen tatsächlich nur in einer gut organisierten und wirtschaftlich gesunden Praxis mit gut ausgebildetem und motiviertem Personal.

Daher beginnt die Sicherung von Qualität und Wirtschaftlichkeit schon mit Ihrer praxisnahen Ausbildung zum Podologen, geht weiter bei der Planung und Einrichtung und dem ordnungsgemäßen Betrieb von podologischen Praxen sowie bei den podologischen Tätigkeiten am Patienten und endet bei der leistungsgerechten Abrechnung der podologischen Leistung mit den Krankenkassen.

Die vom Gesetzgeber und den gesetzlichen Kassen geforderte Wirtschaftlichkeit bezieht sich natürlich vorrangig auf die Leistungserbringung durch den Podologen und die Kosten seiner Leistungserbringung.

Unausgesprochener, aber unmittelbarer Bestandteil dieser Wirtschaftlichkeit ist auch der Lohn bzw. das Arbeitsentgelt des Podologen.<sup>3</sup> Er will und muss von seiner Arbeit gut leben und seine Familie versorgen können.

Dieses Skript zeigt auf, dass Sie dies auch bewerkstelligen können. Es demonstriert anhand praxisnaher Beispiele, welche wesentlichen sozialen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge um und in einer podologischen Praxis zu bedenken sind.

Eingerahmte Texte fassen die zentralen Punkte des jeweiligen Kapitels zusammen. Hilfreiche Merker sind

zusätzlich mit einer Glühlampe  gekennzeichnet. Mit einer Büroklammer  markierte Textteile berichten dazu vom und aus dem Praxisbetrieb meiner Frau.

 Die Praxis meiner Frau befindet sich in Heisingen, einem Stadtteil im Süden von Essen. Sie liegt mitten in einer belebten Geschäftsstraße (Heisingen hat davon auch nur zwei oder besser zweieinhalb).

Es ist eine Drei-Kabinen-Praxis mit einer Fläche von etwa 75 m<sup>2</sup>. Alle drei Kabinen sind ausgelastet. Die dort beschäftigten Podologen betreiben die Praxis als Praxisgemeinschaft und teilen sich die Kosten.

.....

Der Leitfaden richtet sich vorrangig an Sie, die Schülerinnen und Schüler von Podologieschulen. Er soll eine praxisnahe Ausbildungshilfe und ein Ratgeber für die Planung einer wirtschaftlich gesunden Praxis sein. Vermeiden Sie unnötige „Anfänger“-Fehler bei einer der wichtigsten Weichenstellungen in Ihrem Leben. Dazu sind Sie und Ihre Familien zu wichtig. Wagen Sie den Schritt in die Selbstständigkeit. Es lohnt sich.

.....

# 2 Die podologische Praxis

## 2.

### **1 Branchenspezifische Kontakte und Beziehungen**

Wer heute durch seine Stadt bummelt, findet eine Vielzahl unterschiedlicher Geschäfte und Ladenlokale: Kaufhäuser und Supermärkte, Boutiquen, Schuhgeschäfte, Arzt- und Zahnarztpraxen, Architektenbüros, Rechtsanwaltskanzleien, Beauty- und Fitnessstudios und hin und wieder eine Fußpflegepraxis.

All diese Geschäfte und Ladenlokale sind Wirtschaftsbetriebe mit jeweils ganz eigenen, branchenspezifischen Aufgaben und Kontakten. Sie beschäftigen Menschen, produzieren Waren oder Dienstleistungen und verkaufen diese, zahlen Löhne und Steuern, konsumieren und investieren. Sie alle gehören zum Wirtschaftsleben einer Kommune. Sie halten diese am Leben und machen sie lebenswert.

.....  
Auch eine oder Ihre zukünftige podologische Praxis ist so ein ganz normaler Wirtschaftsbetrieb mit ganz eigenen, branchenspezifischen Kontakten und Aufgaben bzw. wird es sein.  
.....

„Normal“ heißt hier auch, dass eine podologische Praxis normal schwierige, also keine außergewöhnlich schwierigen oder komplexen Anforderungen an ihren Betreiber stellt. Daher gibt es auch keinen Grund, den selbstständigen Betrieb einer solchen Praxis aus persönlicher Unsicherheit von vornherein abzulehnen. Was andere schaffen, schaffen Sie auch.

Wir wollen uns im Weiteren mit ganz praktischen Fragen zu einer podologischen Praxis beschäftigen. Dazu entwickeln wir ein Modell einer Ein-Kabinen-Praxis, sehen uns Kosten und Einnahmen an und überprüfen unsere Erkenntnisse dabei soweit wie möglich an der podologischen Praxis meiner Frau und ihrer bisherigen Berufserfahrungen.

.....  
Ziel des Skriptes ist, dass Sie später als ausgebildeter Podologe die Zusammenhänge in einer solchen podologischen Praxis kennen und verstehen, die Geschehnisse in der Praxis künftig richtig einordnen können und auch die Grenzen möglicher Entgeltforderungen bzw. Einkommensgrenzen kennen.  
.....

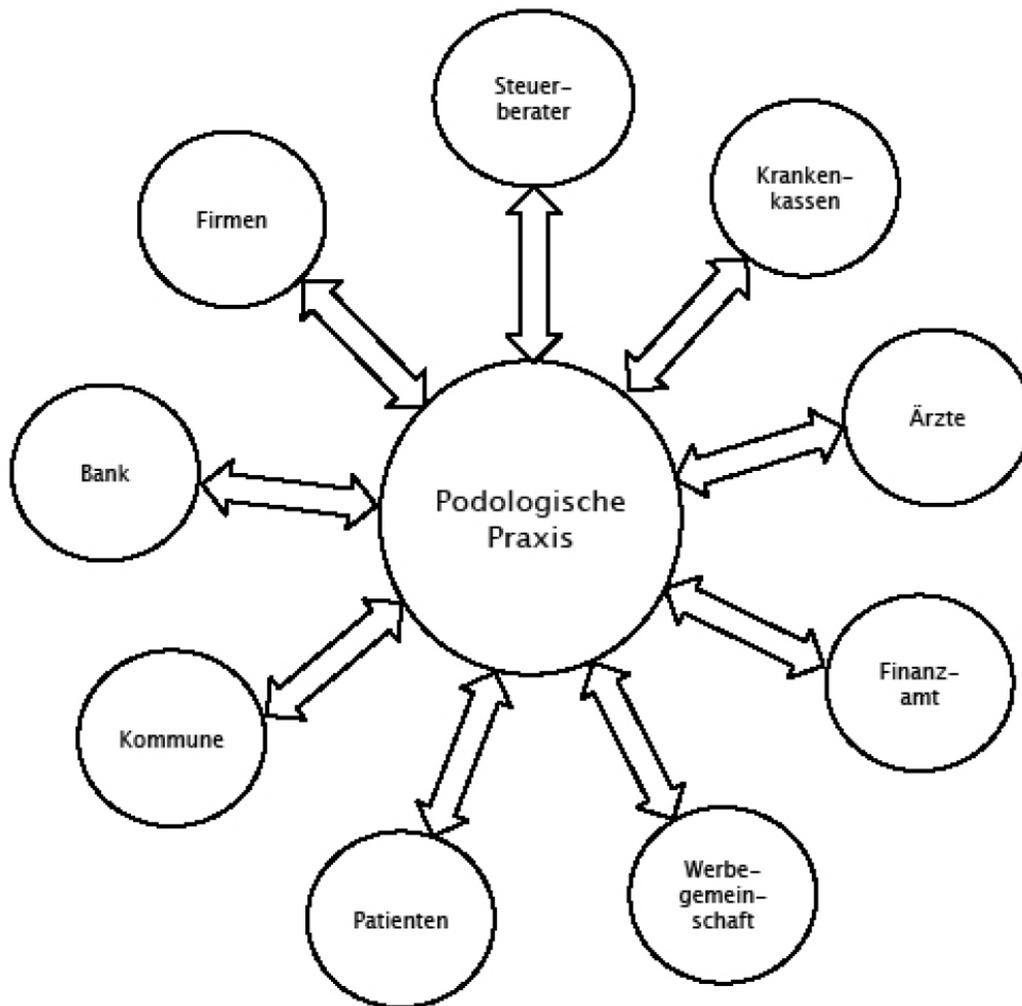
Und wenn sich der Eine oder die Andere danach ernsthaft mit einer eventuellen Selbstständigkeit beschäftigt, haben wir alles richtig gemacht.

Eine podologische Praxis unterhält eine Reihe von notwendigen dauerhaften geschäftlichen Kontakten zu Ärzten und Krankenkassen, zu Lieferanten für Praxisausrüstungen und Verbrauchsmitteln, zu Banken und Versicherungen, zum Finanzamt und zum örtlichen

Geschäftsleben. Dazu kommen die sozialen Beziehungen zu Patienten oder Kunden (Abb. 1).

All diese Beziehungen und Abhängigkeiten müssen in irgendeiner Art und Weise geknüpft und gepflegt werden.

Am häufigsten und intensivsten sind dabei sicher die Beziehungen zu Patienten und Kunden und Kontakte zur geschäftskontoführenden Bank, zu den Krankenkassen und zum Steuerberater.



*Abb. 1: Geschäftliche Kontakte einer podologischen Praxis*

Die Beziehungen zu anderen, den Wirtschaftsbetrieb der Praxis beeinflussenden Partnern dürfen jedoch deshalb nicht vernachlässigt werden. Sie sind nur eben meist nicht so präsent. Zu den nicht ganz so präsenten Beziehungen, weil in der Regel nur einmal genutzt, gehören gegebenenfalls die Beziehungen zur Kommune (zum Bauamt für die Anmeldung einer Gewerbeumnutzung, die Beziehung zum Gesundheitsamt der Stadt wegen der Anzeige des Praxisbetriebes) oder die Beziehungen zum Finanzamt.

 Die Beziehungen zum Finanzamt sind wegen der vielfältigen und für den Laien unübersichtlichen steuerrechtlichen Regelungen besonders schwierig. Deshalb betreut ein Steuerberater diese Beziehungen für meine Frau. 

Nicht aufgeführt sind hier nachbarschaftliche Beziehungen zu angrenzenden Geschäften und benachbarten Anwohnern.

Gleichwohl sind diese sozialen Beziehungen für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis genauso wichtig wie Ihre persönlichen Beziehungen zu Patienten und Kunden. Sie gestalten das unmittelbare soziale Umfeld Ihrer Praxis.

 In unmittelbarer Nachbarschaft der Heisinger Praxis befinden sich ein Hörgeräteakustiker, zwei größere Märkte, nämlich REWE und NKD, ein Fitnessstudio, eine Arztpraxis und gegenüber ein Beautysalon, ein Restaurant und ein Bäcker. 

Menschen reden miteinander; am liebsten über andere. Dies erfüllt eine wichtige soziale Funktion. Mit diesem „Über Andere reden“ holen sich die Menschen die nötige Bestätigung Dritter für ihre Ansichten, Meinungen, Einstellungen oder Handlungen. Es ist unter normalen Umständen ein soziales Korrektiv. Dieses kann aber in beide Richtungen wirken; es bestärkt oder relativiert.

Auch Geschäftsinhaber sind nur Menschen, die den „Neuling“ in ihrer Nachbarschaft beschnuppern und

beurteilen, eventuell mit dem vorherigen Praxisinhaber vergleichen und miteinander über ihn reden.



Daher ist es wichtig, sich nicht isoliert zu sehen, sondern sich harmonisch in das Wirtschaftsleben vor Ort einzufinden.



Die Geschäftsinhaber im unmittelbaren Umfeld der Praxis meiner Frau sorgen untereinander für ein weitgehend konfliktfreies Umfeld, indem sie miteinander reden, sich gegenseitig mit Klein- oder Wechselgeld aushelfen, benötigte Waren und Dienstleistungen nach Möglichkeit beim Nachbarn kaufen und die Annahme von Postsendungen für den Nachbarn übernehmen. 

Die Patienten und Kunden, die Sie mit Ihren Praxisleistungen ansprechen, sind nicht immer unproblematische Menschen:

- ▶ Sie sind unter Umständen häufig einsam und ohne Partner.
- ▶ Sie unterliegen aufgrund ihrer krankheits- und/oder altersbedingten Beschwerden oftmals einem über lange Zeit andauernden Leidensdruck.
- ▶ Sie schämen sich mitunter (grundlos) für körperliche oder andere Gebrechen und dass sie nicht mehr perfekt funktionieren.
- ▶ Manchmal haben sie aufgrund ihrer sozialen Stellung einen höheren oder überhöhten Anspruch an das Erscheinungsbild und die Ausstattung Ihrer Praxis, an

die Qualität Ihrer Leistungen und an den Umgang mit Ihnen.

Und auch sie reden beim Einkauf im Supermarkt, im Wartezimmer des Arztes, im Seniorenclub, im Verein oder beim Kaffee beim Bäcker um die Ecke über ihre Erlebnisse und Eindrücke.

 Diese Unterhaltungen landen dann ganz häufig auch durch die Patienten in den Behandlungsbereichen der Heisinger Praxis. Dort werden sie während der oft 30-minütigen Behandlung mit den Patienten ausführlich besprochen. So bekommen die Podologen ein echtes Feedback zu ihrer Arbeit.

Diese **Mund-zu-Mund-Werbung** fördert oder nimmt Ihnen den Patienten- und Kundenkreis. Daher müssen Sie im persönlichen Kontakt all diesen unterschiedlichen Menschen mit ihren unterschiedlichen Erwartungen gerecht werden mit der Qualität Ihrer Arbeit und vor allem mit Ihrem persönlichen Interesse für ihre Belange und Geschichten.

Sie können es natürlich nicht jedem recht machen, aber Sie sind problematischen Patienten auch nicht hilflos ausgeliefert. Patienten gleichen ihre subjektiven Erwartungen mit der erhaltenen podologischen Leistung ab. Die ordnungsgemäß ausgeführte podologische Leistung ist aber aufgrund der fachlich und vertraglich vorgegebenen Anforderungen stets annähernd gleich.