



Fuhrpark | Management

Die lieben Autos





Liebe Leserinnen und Leser,

die Sachkosten eines ambulanten Pflegedienstes werden oft abgetan, als seien sie nicht von großer Bedeutung. Ich selbst sage manchmal in Seminaren „das sind doch nur Sachkosten“.

Aber selbst wenn sie nur 20% der Gesamtkosten ausmachen, sollten wir uns doch in regelmäßigen Abständen – den Fokus auf die wichtigsten Sachkosten richten. Der größte Kostenblock bei den Sachkosten ist der Fuhrpark.

Somit ist diese Erkenntnis automatisch verbunden mit den Fragen, welche Modelle, welche Marken kaufen oder leasen wir als Pflegedienst?

Welche Vor- und Nachteile gibt es bei der einen oder anderen Variante?

Es geht aber nicht nur um Kostenoptimierung, denn der Fuhrpark ist das öffentlich sichtbare und wirksame Aushängeschild des Pflegedienstes. Die Autos stehen vor dem Pflegedienst, werden überall in Stadt und Land gesehen.

Aber die Wirkung geht auch nach innen. Sind die Mitarbeiter zufrieden mit den Regelungen rund um die Autos? Fühlen sie sich wertgeschätzt?

Die meisten Anregungen und Tipps in dieser Ausgabe von PDL Management kommen von Praktikern, die uns zusätzlich in den +++ Rubriken ihre Erfahrungen und Ideen preisgeben, die Sie – wenn Sie Ihnen gefallen, sofort und 1:1 in die Praxis umsetzen können.

Last not least haben Sie, liebe Follower von Sießegger SozialManagement bei facebook durch Ihre Erfahrungen und Antworten auf eine kleine Umfrage mit dazu beigetragen, noch mehr gegenseitig in und von unserer Community zu profitieren. Danke denen, die sich beteiligt haben!

Herzlichst, **Thomas Sießegger**

Wertschätzung, Identifikation mit dem Pflegedienst, Flexibilität und Mobilität, Arbeitszufriedenheit und Prestige sind wichtige Aspekte für Mitarbeiter, wenn es um ihre Autos geht. **Christian Loffing** beschreibt die Bedeutung des Dienstwagens aus psychologischer Perspektive.

2

Peter Wawrik stellt die Vor- und Nachteile von Autoleasing vor und wägt ab, ob Kaufen oder Leasen der Dienstfahrzeuge günstiger ist. Eine Kostenbetrachtung. Mit seiner Arbeitshilfe können Sie selbst ganz pragmatisch berechnen, wie hoch – unter welchen Bedingungen – die jeweiligen Kosten sind.

5

Von den anderen Aspekten, die beim Fuhrpark-Management zusätzlich von Bedeutung sind, berichtet **Thomas Sießegger**: Wer bekommt überhaupt einen Dienstwagen? Wie wichtig ist die Außenwirkung? Wie sieht es aus mit Mitarbeitern ohne Führerschein, mit der Sauberkeit der Fahrzeuge und der Zuständigkeit für die Wartung?

8

Anhand einer **kleinen Umfrage** haben wir sehr interessante Antworten und Erfahrungen zusammengestellt, die allesamt von großem Nutzen für die Leser/-innen sein können.

11

Unsere +++ Rubriken

► **Aus der Praxis für die Praxis**
Kostenfaktor Fuhrpark im Pflegedienst | ein Erfahrungsbericht von Christian Henkens

16

► **Auf den Punkt gebracht**
Was ist die am häufigsten erbrachte Leistung eines ambulanten Pflegedienstes?

19

► **Der Steuerberater**
Der Fuhrpark und die Finanzamtsprüfung

20

► **Touren- und Personal-Einsatz-Planung**
Gestartet wird ab dem Büro!

24

► **Standard des Monats – von PQSG.de**
Nutzung der Dienstwagen

26

► **Statistik & Zahlen**
Die Größe der Pflegedienste | nach Trägerschaft | der Zusammenhang mit Wachstum

30

► **Kennzahl des Monats**
Kennzahlen zu Sachkosten

33

Impressum

39



Dr. Christian Loffing

Diplom-Psychologe mit dem Schwerpunkt Arbeits-, Organisations- und Personalpsychologie in Pflegeeinrichtungen

Eckernförde, Essen, Berlin

✉ christian@loffing.com

🌐 www.loffing.com

Vom Klatschen wird mein Job auch nicht besser!

Die Bedeutung des Dienstwagens aus psychologischer Perspektive

Ein Dienstwagen ist in der ambulanten Pflege zunächst einmal nur eine notwendige Ressource, um Patienten flexibel und zuverlässig zu erreichen. Doch die Bereitstellung eines Dienstwagens hat nicht nur praktische Vorteile – sie birgt auch eine wichtige psychologische Komponente.

Für Ihre Mitarbeiter in der Pflege, die oft unter hohem Druck und anspruchsvollen Arbeitsbedingungen stehen, kann ein Dienstwagen weit über seine Funktion hinaus eine positive Wirkung auf die Motivation, das Wohlbefinden und die Bindung ans Unternehmen haben.

Das sollten Sie als Pflegedienstleitung nicht unterbewerten.

- ▶ **Motivierte Mitarbeiter** arbeiten engagierter, sind produktiver und gehen empathischer auf die Bedürfnisse der Patienten ein, was die Qualität der Pflege unmittelbar verbessert. **Damit sorgen Sie für positive Wechselwirkungen zwischen Patientenfeedback und weiterem Engagement Ihrer Mitarbeiter.**
- ▶ Ein **hohes Wohlbefinden** sorgt dafür, dass Ihre Pflegekräfte mit den physischen und psychischen Herausforderungen ihres Berufs besser umgehen können und langfristig gesund bleiben. **Die Investition in vernünftige Dienstfahrzeuge rechnet sich somit durch einen zu erwartenden niedrigeren Krankenstand.**
- ▶ **Eine starke Bindung an das Unternehmen reduziert Fluktuation** und sichert wertvolles Fachwissen im Team, was gerade in Zeiten des Fachkräftemangels entscheidend ist. Darüber hinaus trägt eine gute Mitarbeiterbindung zu einem **positiven Arbeitsklima** bei, was sich wiederum positiv auf die Zusammenarbeit und die Zufriedenheit aller auswirkt. Langfristig profitieren nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch die Patienten und das Unternehmen als Ganzes.

Suchen Sie vor allem neue junge Mitarbeiter?

Eine Mobilitätsstudie zeigte, dass ein Dienstwagen insbesondere für die Generation Z eine hohe Bedeutung hat:

- ▶ Mobilitätsangebote machen Arbeitgeber attraktiver

- ▶ Zwei von drei der 18- bis 28-Jährigen können sich ein E-Auto als Dienstwagen vorstellen
- ▶ Kostenersparnis steht bei jungen Deutschen im Vordergrund

Quelle:

- Eine Mobilitätsstudie zeigt: Der Dienstwagen ist ein wichtiger Benefit für die Gen Z

Sie als Pflegedienstleitung in einem ambulanten Pflegedienst können aus psychologischer Perspektive v.a. die folgenden 5 Punkte überzeugen.

Sparen Sie nicht am falschen Ende!

1. Wertschätzung und Anerkennung

Ein **Dienstwagen** kann als **Zeichen der Wertschätzung und Anerkennung** der Arbeit verstanden werden. Achten Sie lediglich darauf, das günstigste Fahrzeug zur Verfügung zu stellen, so kann dies auch als mangelnde Wertschätzung interpretiert werden. Ich selbst erinnere mich noch gut an eine Krise im Team eines Pflegedienstes, als die neuen Fahrzeuge aus Gründen der Sparsamkeit keine Radios oder keine Servolenkung hatten.

Pflegekräfte leisten eine gesellschaftlich unverzichtbare und gleichzeitig körperlich sowie emotional belastende Arbeit. Die Bereitstellung eines Fahrzeugs **signalisiert Ihren Mitarbeitern, dass ihre Leistung geschätzt wird**. Ein solches Zeichen des Respekts kann die intrinsische Motivation und das Selbstwertgefühl der Pflegekräfte erheblich stärken.

Beispiele

- ▶ Eine Pflegekraft berichtet, dass sie sich durch den Dienstwagen als Teil des Teams wahrgenommen fühlt und stolz ist, ihren Beruf auszuüben.
- ▶ Die Mitarbeiter haben zum Start des Frühdienstes eine Flasche Wasser im Fahrzeug stehen. ▶

2. Erleichterung und Stressreduktion

Der Alltag in der ambulanten Pflege ist oft von Zeitdruck und organisatorischen Herausforderungen geprägt. Ein **Dienstwagen reduziert logistische Hürden** und **sorgt dafür, dass Ihre Mitarbeiter sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren** können, ohne sich um die Verfügbarkeit eines Fahrzeugs oder die Organisation von Fahrten zu sorgen. Dies kann Stress abbauen und das Wohlbefinden steigern.

Zudem bietet ein moderner Dienstwagen **Komfort und Sicherheit** – Aspekte, die gerade bei langen Arbeitstagen von großer Bedeutung sind.

Beispiele

- ▶ Bei einem Dienstwagen muss sich die Pflegekraft keine Gedanken über die Abnutzung ihres privaten Fahrzeugs machen. Achtung: Kein Bezug zum Dienstwagen kann aber auch schnell zu einem unangemessenen Umgang führen. Hier haben Sie sicherlich auch schon häufiger ärgerliche Schäden teuer bezahlt.
- ▶ Bei Wintereinsätzen gibt ein gut ausgestatteter Dienstwagen mit Winterreifen ein Gefühl von Sicherheit. Und eine Sitzheizung macht sich auch direkt positiv bemerkbar.

3. Identifikation mit dem Pflegedienst und Bindung

Ein **Dienstwagen kann auch zur Identifikation mit dem Arbeitgeber** beitragen. Mitarbeiter fühlen sich stärker mit dem Unternehmen verbunden, wenn sie sehen, dass ihnen praktische Unterstützung geboten wird. Die Bereitstellung eines Fahrzeugs symbolisiert eine langfristige Verpflichtung des Unternehmens gegenüber seinen Mitarbeitern. Dies kann die **Mitarbeiterbindung stärken**, was gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ein entscheidender Vorteil ist.

Beispiele

- ▶ Ein Pflegeunternehmen versieht seine Dienstwagen mit einem Firmenlogo, was das Zugehörigkeitsgefühl der Mitarbeiter steigert. Ach ja, in dem Zusammenhang sparen Sie bitte auch nicht bei der Dienstkleidung.
- ▶ Vielleicht auch eine Idee? Langjährige Mitarbeiter erhalten die Möglichkeit, ein Dienstfahrzeug nach Ablauf der Leasingzeit zu günstigen Konditionen zu übernehmen.

4. Flexibilität und Mobilität

Ein **Dienstwagen** bietet den Mitarbeitern in der Pflege eine **enorme Flexibilität und Mobilität**. Dadurch können

Termine bei Patienten effizienter geplant und wahrgenommen werden. Die Verfügbarkeit eines Fahrzeugs erleichtert es, auch kurzfristige Einsätze oder Notfälle problemlos zu bewältigen.

Beispiele

- ▶ Eine Pflegekraft in der Rufbereitschaft kann bei einem plötzlichen Notruf schnell reagieren, ohne erst ein Fahrzeug organisieren zu müssen.
- ▶ Fährt die Pflegekraft den Dienstwagen als eigenes Fahrzeug wird es zu dem Fortbewegungsmittel, mit dem alle privaten Dinge erledigt werden können.

5. Arbeitszufriedenheit und Prestige

Ein **Dienstwagen kann die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter erhöhen**, da er als **Statussymbol** wahrgenommen wird. Gerade im sozialen Vergleich mit anderen Berufen fühlt sich der Pflegeberuf durch diese Art der Wertschätzung aufgewertet. Mitarbeiter erleben dies als eine Anerkennung ihrer Professionalität und Bedeutung. Eine Sondererlaubnis zum Parken unterstützt dies.

Beispiele

- ▶ Ein Mitarbeiter berichtet, dass er von Freunden und Familie für seinen Dienstwagen und die damit verbundene berufliche Anerkennung bewundert wird.
- ▶ Die Pflegekräfte eines Unternehmens fühlen sich durch den Dienstwagen motiviert, ihre beruflichen Ziele weiter zu verfolgen.

Fazit

Sie sehen, dass die Bereitstellung eines Dienstwagens für Mitarbeiter in der ambulanten Pflege weit über die reine Funktionalität hinaus gehen kann. Sie hat eine tiefgreifende psychologische Bedeutung und kann wesentlich zur Motivation, Zufriedenheit und Bindung der Mitarbeiter beitragen.

Gerade in Ihrem Berufsfeld, das von hohen Belastungen geprägt ist, können solche Maßnahmen den Unterschied machen. Der Dienstwagen ist somit nicht nur ein praktisches Arbeitsmittel, sondern auch ein wirksames Instrument der Wertschätzung und Mitarbeiterführung, das sich langfristig positiv auf die gesamte Unternehmenskultur auswirkt.

● Christian Loffing

Seminare in 2025 mit Kerstin Pleus

>>> Informationen und Anmeldungen über die hinterlegten Links



30. Januar 2025, 09:00 - 16:00 Uhr

Seminar des bpa

- Das erfolgreiche Erstgespräch - Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg in der ambulanten Pflege (Online-Seminar)

5. März 2025, 09:00 - 16:00 Uhr

Seminar des VDAB | BSB

- Erfolgreiche Kundengespräche: Verkaufstraining

2. April 2025, 08:30 - 16:00 Uhr

Seminar des bad e. V.

- Verkaufstraining für die ambulante Pflege: Beraten statt verkaufen

26. November 2025, 10:00 - 17:00 Uhr

Seminar des bpa

- Das erfolgreiche Erstgespräch: Grundlagen für den wirtschaftlichen Erfolg in der ambulanten Pflege

Die euregon® Roadshow 2025



Im Fokus: Digitalisierung inklusive E-Rechnung und GoBD mit unserem Kooperationspartner ETL | ADVISION

Erfolg und Sicherheit für Ihren Pflegedienst – auch in unsicheren Zeiten: Wählen Sie die Strategie der **durchgängigen Digitalisierung!** Auf der euregon Roadshow 2025 erfahren Sie, welche Maßnahmen jetzt nötig sind und welche digitalen Tools Ihre Einrichtung voranbringen.

Freuen Sie sich auch auf unseren Kooperationspartner: DIE auf das Gesundheitswesen spezialisierte **Steuerberatungsgruppe ETL!** Die Teilnahme ist kostenfrei. Sichern Sie sich jetzt einen der limitierten Plätze für das Live-Event in Ihrer Nähe!

Termine (tgl. 10.00 - 15.30 Uhr)

BERLIN 18.02.2025	ANMELDEN
HAMBURG 19.02.2025	ANMELDEN
KÖLN 20.02.2025	ANMELDEN
MAINZ 25.03.2025	ANMELDEN
STUTTGART 26.03.2025	ANMELDEN
MÜNCHEN 27.03.2025	ANMELDEN

Zur Agenda



Scannen
oder klicken





Peter Wawrik

Unternehmensberater für ambulante und teilstationäre Pflege
Gutachter und Sachverständiger (DGuSV)

Bad Sassendorf (NRW)

✉ info@wawrik-pflege-consulting.de

🌐 www.wawrik-pflege-consulting.de

Leasen oder Kaufen – das ist hier die Frage

Jeder ambulante Pflege- und Betreuungsdienst, der Patienten zuhause versorgt und pflegt und kein „Inhouse-Dienst“ (z. B. „Betreutes Wohnen“ ohne Autos ist, kommt nicht um die Frage von Fuhrparkthemen, verschiedener Dienst-Kfz und deren Anschaffung herum.

Leasen oder Kaufen

Beide Alternativen sollen im Folgenden diskutiert werden. Dabei wird von der Annahme ausgegangen, dass beim Kauf von Dienstwagen entsprechende Rabatte erhalten werden bzw. dass **Leasing mit 0 € Anzahlung und 0 € Rückgabe** (zuzüglich gegebenenfalls von Schadensreparaturen) vereinbart werden kann.

Je nach Situation und Planung des Pflegedienstes gibt es verschiedene **Gründe, die für oder gegen Leasen oder für oder gegen Kaufen sprechen.**

Was ist „besser“ - Leasen oder Kaufen?

Die **Arbeitshilfe** als **EXCEL**-Datei, die Sie gerne kostenfrei im Downloadbereich von PDL Management herunterladen können, stellt Ihnen die Leasingkosten und die Kosten eines Kraftfahrzeugs gegenüber. Natürlich müssen Sie davon ausgehen, dass die vom Leasinggeber und / oder vom Käufer gemachten Annahmen immer ein wenig „ideologisch eingefärbt sind“ – inklusive Ihrer eigenen Haltung. Wenn Sie die „hellblauen“ Felder bitte jeweils ausfüllen, dann sehen Sie eine **Gegenüberstellung der Kosten von Leasen oder Kaufen mit alternativen Berechnungen für 24, 36 oder 48 Monaten.**

Leasen

Autos bzw. Dienstfahrzeuge zu leasen bedeutet, dass ein Pflege- und Betreuungsdienst Fahrzeuge für einen bestimmten, vorher festgelegten Zeitraum „mieten“ kann. Das Auto, in der Regel ein **Neuwagen**, wird zwar vom **Pflegedienst genutzt**, bleibt aber **im Besitz des Leasinggebers**. Dieser erhebt für die Nutzung i.d.R. eine **monatliche regelmäßige Gebühr**.

Nachdem der Pflegedienst sich ein Auto ausgesucht hat, muss er einen Anbieter finden, der ihm das Auto-Leasing ermöglicht. Das können Autohäuser, freie Leasing-Gesellschaften oder Herstellerfirmen sein. Die Finanzierungsbedingungen sind abhängig vom Anbieter.

Beim Abschluss eines Leasing-Vertrages werden i.d.R. weitere Bedingungen aufgenommen werden. Oft wird eine **„Kilometerstandsgrenze“** ausgehandelt, die zum Zeitpunkt der Rückgabe und bei Überschreitung eine Ausgleichszahlung erforderlich macht. Weiterhin wird häufig ein **Schadensheft** vereinbart, also, welche Schäden unter Gebrauchsspuren (kostenfrei bei Rückgabe) und welche **Schäden kostenpflichtig bei Rückgabe** bewertet werden.

Es ist zu empfehlen, bei dem wirtschaftlichen Vergleich **„Kaufen vs. Leasen“** immer eine gewisse Reparatur-Summe bei Rückgabe mit einzuplanen.

Ebenso wird **der spätere Restwert kalkuliert**. Ist dieser zu hoch, hat der Leasingnehmer die Differenz zwischen diesem Wert und dem tatsächlichen Fahrzeugwert nach-zuzahlen. Hierbei ist zu beachten, dass dieser kalkulierte Restwert nicht dem Kaufpreis des Fahrzeuges entsprechen muss.

Läuft der Vertrag ab, wird das Auto seinem rechtmäßigen Besitzer zurückgegeben oder **kann**, je nach weiterer Vereinbarung, verlängert oder **gegen Zahlung eines Restwertes erworben werden**.

In der Regel kann der Leasing-Vertrag **innerhalb der vereinbarten Leasing-Dauer nicht gekündigt werden**. Solange der Leasingnehmer im Besitz des Fahrzeuges ist, muss er außerdem für Wartungsarbeiten, Reparaturen und Versicherungen eigenständig aufkommen, sofern diese nicht als „Paket“ mit vereinbart worden sind.

Vor- und Nachteile vom Autoleasing

Der größte Vorteil vom Auto-Leasing für Pflege- und Betreuungsdienste liegt darin, dass man **für einen bestimmten Zeitraum** (z.B. 36 Monate) **einen Neuwagen** fahren kann und ihn wieder zurückgibt, bevor die für den Gebrauchtwagen typischen Reparaturen anfangen. Ebenso muss nach dem Vertragsende kein Käufer gesucht werden; Inserate und Ankäufersuche fallen somit weg. Weiterhin können die Leasing-Kosten können steuerlich verrechnet werden. Und auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter interessant: Es kann immer das neueste Modell gefahren werden. ▶

Arbeitshilfe Fuhrpark | Vergleich Leasen-Kaufen

KFZ-Grunddaten		mögliche Verzinsung des eingesetzten Kapitals:
Kaufpreis netto:	18.888,00 €	3,0%
	Laufzeit in Monaten: 36	
ohne Gewähr Anmerkung: Die Datei ist nur anwendbar für 24, 36 ↑ oder 48 Monate. Jede andere Eingabe von Zahlen führt zu falschen Ergebnissen.		

Leasen	Kaufen
monatliche Rate netto	Kaufpreis netto:
185,00 €	18.888,00 €
Anzahl der Raten	Anzahl der Monate
36	36
Einmalige Kosten	Ertragsverlust
- €	3%
Überführungskosten	Zinsertrag
850,00 €	1.751,43 €
Endzahlung	möglicher Verkaufspreis:
- €	10.000,00 €
Reparaturkosten bei Rückgabe	Gesamtkosten:
1.800,00 €	10.639,43 €
Gesamtkosten:	
9.310,00 €	

.. hier der Vergleich
"Kaufen oder Leasen" ?
 für den Zeitraum von
 36 Monaten

Was ist "besser"? Leasen oder Kaufen? Die Arbeitshilfe stellt die Leasingkosten und die Kosten eines KFZ mit Kauf/ Verkauf gegenüber. Die "hellblauen" Felder bitte jeweils ausfüllen. Eine Berechnung ist für 24 oder 36 oder 48 Monate möglich.

Berechnung der Zinsen für 24, 36 oder 48 Monate
Berechnung für 24 Monate

1. Jahr	18.888 €	3,0%	566,64 €
2. Jahr	19.455 €	3,0%	583,64 €
			1.150,28 €

Berechnung für 36 Monate

1. Jahr	18.888 €	3,0%	566,64 €
2. Jahr	19.455 €	3,0%	583,64 €
3. Jahr	20.038 €	3,0%	601,15 €
			1.751,43 €

Berechnung für 48 Monate

1. Jahr	18.888 €	3,0%	566,64 €
2. Jahr	19.455 €	3,0%	583,64 €
3. Jahr	20.038 €	3,0%	601,15 €
4. Jahr	20.639 €	3,0%	619,18 €
			2.370,61 €

© Peter Wawrik

Abbildung: Arbeitshilfe zum Einschätzen der Kosten von Leasen und Kaufen von Dienstfahrzeugen im Vergleich

Ein **weiteres Argument** für das Leasing von Dienst-Kfz z.B. lautet, **dass kein Kapital für den Kaufpreis aufgebracht werden muss** → das **Leasing erhöht** (zunächst) die **Liquidität**.

Wenn beim Kauf und Verkauf z.B. 10 Dienstwagen getauscht werden und pro Auto-Verkauf noch je 4.000 € erzielt werden und die 10 Neuwagen je 14.000 € kosten, dann reduziert der Pflegedienst seine liquiden Mittel in diesem Beispiel um insgesamt 100.000 €.

Wer jedoch „richtig“ und nicht nur seinem Gefühl folgt, weiß dass selbst gekaufte Fahrzeuge nur mit dem Abschreibungsbetrag im Rechnungswesen zu Buche schlagen.

Kauf

Ein Argument für den Kauf von Dienst-Kfz ist, dass sich die **Dienst-Kfz im Eigentum des Pflegedienstes** befinden, insgesamt länger gefahren werden können und daher über die Gesamtlaufzeit häufig günstiger sind, als wenn diese geleast werden.

Als Eigentümer sind die Fahr- und Kilometerleistungen der einzelnen **Dienst-Kfz unabhängig von den Leasing-Vereinbarungen**. Weiterhin kann **durch den Verkauf von Kfz kurzfristig die Liquidität wieder verbessert** werden. Ein meines Erachtens wichtiges Thema für Pflegedienste, die Kfz kaufen und diese nicht an den Händler zurückverkaufen können oder wollen, ist aber das Problem der Gewährleistung. Ein Pflegedienst als Unternehmen darf die Haftung nicht ausschließen. Der Bundesgerichtshof hat im Urteil vom 13.07.2011 (AZ VIII ZR 215/10) entschieden:

Verkauft ein Unternehmen, das kein Kfz-Händler ist, Firmenautos an Private, muss es für Mängel wie ein Autohändler geradestehen. Das gilt auch für den Fall, dass das Unternehmen jegliche Gewährleistung wie bei einem Privatverkauf ausgeschlossen hat.

Dies bedeutet, dass ein Verkauf „an privat“ (Mitarbeiter, Bevölkerung) immer in der Problematik von späteren ▶

	Vorteile	Nachteile
Leasing	<ul style="list-style-type: none"> ▶ kaum Reparaturkosten ▶ geringes Marktrisiko ▶ späterer Autoverkauf überflüssig ▶ bei gewerblicher Nutzung steuerlich absetzbar ▶ i.d.R. gleichbleibende Raten pro Monat 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kündigung innerhalb der Laufzeit meist nicht möglich ▶ kein Fahrzeugbesitz ▶ nur Nutzungsrecht ▶ evtl. hohe Nachzahlung, wenn Kilometerlimit überschritten wird ▶ evtl. noch Reparaturkosten bei Rückgabe
Autokauf	<ul style="list-style-type: none"> ▶ sofortiger Autobesitz ▶ keine Folgekosten bei Rückgabe ▶ Unabhängig in Dauer und Kilometer-Leistung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ hohe, einmalige finanzielle Belastung, Liquiditätsabfluss ▶ später Aufwand mit Verkauf oder Entsorgung

Haftungs- und Mängelfragen steht.

Ein Händler nimmt i.d.R. gebrauchte Dienst-Kfz nur ungern zurück, da üblicherweise viele verschiedene Mitarbeiter damit gefahren sind, die Dienst-Kfz „verbraucht“ sind, und bewertet die festgestellten Mängel in Form einer Reduktion des möglichen Kaufpreises.

Die obige Übersicht stellt Vor- und Nachteile noch einmal gegenüber.

Fazit

Die Frage, ob Leasen oder Kaufen besser oder richtiger ist, kann daher leider pauschal nicht beantwortet werden. Je nach Pflegedienst ist es eine unternehmerische Entscheidung.

Eine vorsichtige Schätzung aus der Beratungserfahrung mit Pflegediensten kommt zu der Erkenntnis, dass ca. 60 % der Pflegedienste Dienst-Kfz leasen, was aber auch der Frage nach der Liquidität geschuldet sein kann.

Für „Spezialfahrzeuge“ wie z.B. einen Transporter mit

Hebebühne für eine Tagespflege ist aufgrund der höheren Anschaffungskosten häufig der Kauf und ein mehrjähriges Fahren wirtschaftlich sinnvoll.

Die beiliegende Kalkulationsdatei mag eine Hilfe für Ihre Berechnung sein.

Hinweis:

Die Arbeitshilfe in EXCEL steht Ihnen im Downloadbereich von PDL Management (<https://pdl-management.de>) unter der → Rubrik „Weitere Veröffentlichungen und Downloads“ kosten- und barrierefrei zur Verfügung ●



Sie können mich gerne durch einen Klick auf den Punkt ● kontaktieren. Wir sind gerne für Sie da.

● Peter Wawrik

K **L** **P** **KERSTIN PLEUS**
BERATUNG
COACHING
TRAINING



pflege@kerstinpleus.de
erfolg@kerstinpleus.de
0151-61812813

Cottastraße 14
44265 Dortmund
www.kerstinpleus.de

ganzheitlich
nachhaltig
verbindlich
menschlich
professionell
kompetent





Thomas Sießegger

Diplom-Kaufmann, Organisationsberater und Sachverständiger für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste

Hamburg + Langenargen am Bodensee

✉ pdl-management@siessegger.de

🌐 www.siessegger.de

Fuhrpark | Management

Die lieben Autos

Christian Loffing hat die **Psychologie der Dienstwagen** besprochen. Peter Wawrik hat sehr schön und pragmatisch aufgezeigt, **wie die Kosten von Kaufen oder dem Leasen von Dienstfahrzeugen berechnet** werden können.

Doch es gibt (leider) neben der Kostenoptimierung und der „Psychologie der Dienstwagen“ noch mehr Aspekte, die teilweise von großer Bedeutung für ein erfolgreiches Fuhrparkmanagement eines ambulanten Pflege- und Betreuungsdienstes sind.

Beginnen wir mit den offensichtlichen, noch offenen Fragen.

Lieber ein paar Dienstfahrzeuge zu viel? Ja!

Grundsätzlich ist es natürlich richtig, dass ein Dienstfahrzeug nicht nur 4 Stunden am Tag genutzt werden sollte, sondern - wenn möglich, von morgens bis abends im Einsatz sein, um die Kosten entsprechend zu optimieren. Andererseits, wenn ständig Rücksicht genommen werden und zeitaufwendig organisiert werden muss:

„Wann, von wem und wie die Dienstfahrzeuge wieder am Standort sein müssen - und wer dann den Dienstwagen übernimmt?“

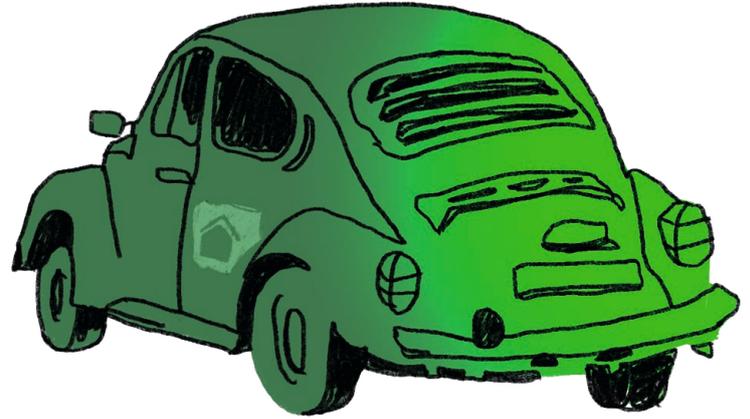
Dadurch entstehen unnötige Personalkosten, die in der Summe aller Fälle oftmals deutlich höher sind als die kostenoptimierten Regelungen, wenn z.B. zu wenig Dienstfahrzeuge zur Verfügung stehen.

Wenn eine Mitarbeiterin z.B. eine **halbe Stunde wartet**, bis der Dienstwagen der Kollegin wieder da ist, entstehen **unnötige Personalkosten von geschätzt 25 – 30 €**.

Also, mein Credo lautet schon immer: **Lieber ein oder zwei Dienstwagen zu viel**, als zu wenig. Das sagt mir mein Gefühl als Kaufmann, da muss ich gar nicht groß rechnen.

Ab welchem Beschäftigungsumfang bekommen Mitarbeiter ein Dienstfahrzeug?

Die meisten Pflegedienste sprechen den Pflegefachkräften ab einem Beschäftigungsumfang von 50% einen Dienstwagen zu, und ebenso den Pflegekräften und -assistentinnen.



Hauswirtschaftskräfte werden oft verdonnert, mit ihren Privatwagen zu fahren, und bekommen dafür eine entsprechende Kilometergeldentschädigung, die zudem mit **30 Cent pro Kilometer** nicht mehr den wahren Kosten entspricht.

Sparen auf Kosten der Mitarbeiter ist für mich ein **NoGo**.

Tipp

Stellen sie **möglichst viele Dienstfahrzeuge** zur Verfügung, eventuell auch für die Hauswirtschaftskräfte, die einen Führerschein haben - **lieber eines mehr als eines zu wenig!** Damit ist auch die positive Außenwirkung der Dienstfahrzeuge eher gewährleistet.

Die Sauberkeit der Dienstfahrzeuge

Zur Außenwirkung gehört auch die Sauberkeit der Fahrzeuge. Ich meine mich daran zu erinnern, vor vielen Jahren einmal eine Befragung von Kunden eines Pflegedienstes gesehen zu haben, in der deutlich wurde, dass **den Kunden das äußere Erscheinungsbild der Dienstfahrzeuge sehr wichtig ist** und dass das eine nicht unwesentliche Rolle für den Eindruck und bei der Auswahl des Pflegedienstes ist.

Das heißt konkret, es sollten Regelungen vereinbart werden,

- ▶ dass die Autos regelmäßig gewaschen werden,
- ▶ dass auffällige Schäden zeitnah repariert werden,
- ▶ und dass vor allem das Innenleben der vor den Wohnungen der Kunden parkenden Autos nicht einem Mülleimer ähnlich ist.

Mein lieber Kollege Peter Wawrik hat einmal in früheren Jahren über einen längeren Zeitraum das Innenleben von Dienst-PKW von Mitarbeiter/-innen eines ambulanten Pflegedienstes fotografiert. Komisches Hobby, aber lustig. Das war aber damals noch in den Zeiten, als auch noch mehr geraucht wurde. Also kam der Aschenbecher noch zum Müll dazu. Das war nicht schön. Über dieses Thema müssen wir aber dann in diesem Kontext nicht mehr sprechen.

Tipp

Nehmen Sie diese Regelungen bzgl. der Pflege und Wartung der Dienstfahrzeuge zusätzlich zu den Ausführungen zum Standard „Nutzung der Dienstfahrzeuge“ (siehe Seite 26ff. dieser Ausgabe von PDL Management) mit auf.

Die Außenwirkung der Dienstfahrzeuge | Einheitlichkeit in der Erscheinung

Und für die Außenwirkung des Pflegedienst ist es auch **nicht gut**, mit dreckigen Autos gesehen und identifiziert zu werden, denn Sie können Ihre Mitarbeiter nicht zwingen, ihr eigenes Auto in regelmäßigen Abständen zu waschen und in einem angemessenen optischen Zustand zur Verfügung zu stellen. Deshalb präferiere ich Dienstwagen. Private Fahrzeuge sollten nur in Notfällen zum Einsatz kommen. Ganz klar ist es von Vorteil, wenn möglichst viele Fahrzeuge in einheitlichem Design, mit **einheitlicher Marke und Modell**, mit **einheitlicher Ausstattung**, mit **einheitlicher Farbe** und **ansprechendem lesbarem Logo** im Stadtbild oder auf dem Dorf „wiedererkennbar“ sind, und **mit Freude anzusehen**.

Will wirklich jede Mitarbeiterin die steuerliche 1%-Regelung?

Auch interessant ist, dass die Privatnutzung der Dienst-Pkw über die **1% Regelung von manchen Mitarbeiter/-innen gar nicht gewünscht ist**.

Es sei dahingestellt, ob alle richtig rechnen können, aber in der Regel ist es so, dass wenn eine Mitarbeiterin selbst ein eigenes Auto besitzt, dass dann die Dienstregelung mit 1% natürlich keinen Sinn macht.

Hat jedoch eine potenzielle **Mitarbeiterin kein Auto**, dürfte es in der Regel besser sein – auch **für sie selbst!**.. vor allem in finanzieller Hinsicht, den Dienstwagen auch für ihre private Nutzung zur Verfügung zu haben.



Unter dem Strich sollten Sie jedoch die **Mitarbeiter selbst entscheiden** lassen, und sie nicht zu einer **1% Regelung** drängen.

Mitarbeiter ohne Führerschein? Puuhh!

Laut einem Bericht im Handelsblatt  macht in Großstädten nur noch jeder fünfte Jugendliche mit 17 Jahren seinen Führerschein.

Der Führerschein hat seine Attraktivität bei vielen Jugendlichen verloren. Junge Erwachsene priorisieren anderes: Sie wollen lieber ein Smartphone oder einen Kurztrip ins Ausland. Aber das könnten Ihre neuen Mitarbeiter sein! In Großstädten schätzen Pflegedienst-Inhaber/-innen, dass 30% der Mitarbeiter keinen Führerschein haben, auch wenn sie älter (als 17) sind.

Dies stellt die Pflegedienste vor große Herausforderungen, eine optimale Touren- und Personal-Einsatz-Planung sicherzustellen. Manchmal – in der Not des Personalmangels – werden den zukünftigen Mitarbeitern **Zuschüsse** oder sogar die Vollfinanzierung eines **Führerscheins** angeboten. Was tut man nicht alles?!

Andererseits ist **in Großstädten „das Auto“ oftmals gar nicht die beste Variante bei der Tourenplanung**. In vielen sehr großen Städten werden die Einsätze **Kiez-orientiert** geplant, also z.B. im Umkreis von 500 Metern zum Wohnort der Mitarbeiterin - und die Mitarbeiter können zu Fuß oder mit dem Fahrrad unterwegs sein.

Dagegen ist **im ländlichen Bereich ein Führerschein zwingend notwendig**.

Tipp

Generell sollten Sie immer daran denken, auch **Mopeds, Mofas, Fahrräder** und sogar Tretrroller in den Fuhrpark aufzunehmen. Oder zu Fuß.

Inakzeptabel ist es dagegen, **öffentliche Verkehrsmittel** als Mitarbeiterin nutzen zu müssen. Das dauert zu lange, das ist zu teuer.

Die Telefonnummer des Pflegedienstes auf dem Dienstwagen

Das **Logo**, die **Telefonnummer** und **weitere Angaben** auf den Dienstwagen sind nicht zu unterschätzen. Es sollte dafür gesorgt werden, dass die Autos des Pflegedienstes einen gewissen **Wiedererkennungswert** haben. Das bedeutet ganz konkret, dass neben der möglichst großen Einheitlichkeit aller Dienstfahrzeug auch die **Telefonnummer des Pflegedienstes groß und leserlich** auf den Autos platziert sein sollte.

Und, was aus meiner Sicht das allerwichtigste ist: 

Tipp

Beschriftungen, Logos, Telefonnummern-Darstellung und Schriften und das gesamte Auftreten des Pflegedienstes sollten Sie **Profis überlassen**.

Engagieren Sie eine **Grafikerin** oder eine **Agentur**, die das für Sie erledigen.

Die Wartung und Pflege der Dienstfahrzeuge | Zuständigkeit

Auch für die Wartung und Pflege der Dienstfahrzeuge sollten Sie in Ihrem Standard zur „Nutzung der Dienstwagen“, **Seite 26ff.** noch ergänzen, **wie die Wartung im Pflegedienst organisiert ist**, und wer **zuständig ist für TÜV + Winterreifen** und sonstiges.



In einigen großen Pflegediensten ist es so geregelt, dass ehemalige Bus- oder LKW-Fahrer (im Ruhestand) oder andere Auto-ver-

liebte Menschen sich z.B. **im Rahmen einer geringfügigen Beschäftigung** um den Fuhrpark kümmern. Das ist natürlich eine perfekte Lösung und entlastet die Mitarbeiter.

Sind die Autos geleast, kann die Wartung und Pflege entsprechend durch sonstige Dienstleister sichergestellt werden, oder vom Leasinggeber vermittelt werden.

Ob die **Zuständigkeit für das Waschen der Fahrzeuge bei den Mitarbeitern** liegen sollte, möchte ich in Frage stellen. Sind die Dienstwagen jedoch bestimmten Mitarbeitern fix zugeordnet, sollte eine Teilzuständigkeit für die Aufgaben von Wartung und Pflege bei den jeweiligen Mitarbeitern sein. Alles muss man den Mitarbeitern ja auch nicht abnehmen?

Ist die Kostenfrage die wichtigste?

„**Kaufen oder Leasen?**“ - das ist die Frage“ die Peter Wawrik - überwiegend aus **Kostengründen**, hilft zu beantworten. Meines Erachtens gibt es jedoch noch wesentlich mehr Aspekte, und je nachdem wie Ihre eigene Einstellung ist, so wird sich auch Ihre Haltung zum Leasen oder zum Kaufen von Dienstwagen zeigen.

In Seminaren formuliere ich es immer so:

50% der selbst ernannten Experten sind davon überzeugt, dass unter den ganz bestimmten Bedingungen, die mit dem Leasinggeber ausgehandelt wurden, **Leasing günstiger** ist.

Die **anderen 50%** (auch selbst ernannte) Experten, zu denen auch ich gehöre, **plädieren für das Kaufen** von Fahrzeugen.

Ich werde jedoch ein Teufel tun, versuchen jemanden zu überzeugen, dass die eine oder die andere Variante

günstiger ist. Dafür ist mir die Zeit zu schade, und dafür sind auch **die Unterschiede zwischen Kaufen und Leasen wahrscheinlich zu gering**.

Die wichtigsten Punkte ist aus meiner Sicht sind,

- ▶ dass die Mitarbeiter zufrieden sind,
- ▶ dass die Außenwirkung der Dienstfahrzeuge das Renommee, den Ruf und das positive Erscheinungsbild des Pflegedienstes stärken,
- ▶ dass die Autoflotte „gesehen“ wird,
- ▶ und dass die Autos für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Form zusätzlicher Wertschätzung und Entlohnung sind.
- ▶ dass Sie alles „rund um die Autos“ gut und bequem organisiert bekommen.

Zum Schluss | die Überleitung zu unserer Umfrage

So, und nun zum Schluss präsentieren wir Ihnen im nachfolgenden Beitrag hier in PDL Management noch ein paar Erkenntnisse aus einer kleinen Umfrage.

- ▶ Ich habe den Eindruck, dass der **Toyota Aygo** das am meisten genannte Fahrzeug ist, das in Pflegediensten zum Einsatz kommt.
- ▶ Ganz interessant fand ich auch die Hinweise, dass es Pflegedienste gibt, die ihre **Kunden ausschließlich mit Fahrrädern** besuchen.
- ▶ **Weiß, rot** und **silber** scheinen die bevorzugten Farben zu sein.
- ▶ Auffallend fand ich auch, dass Pflegedienste dazu neigen, die **Automarken und Modelle öfter zu wechseln**, und auch **mehrere unterschiedliche Marken gleichzeitig im Einsatz** zu haben. Das finde ich **nicht so gut** im Sinne der beschriebenen fehlenden positiven Außenwirkung, der Einheitlichkeit und dem **Wiedererkennungswert**.
- ▶ Ebenfalls erstaunlich, dass teilweise auch **gebrauchte Autos** gekauft werden und für den Pool genutzt werden.

Insgesamt gesehen bin ich sehr überrascht über die interessanten Rückmeldungen und Erfahrungen, welche die Leser/-innen, die Inhaber/-innen von Pflegediensten und die Pflegedienstleitungen uns mitgeteilt haben.

Aber sehen Sie selbst, was die Teilnehmenden an Rückmeldungen, Antworten und Ideen mit eingebracht haben.

Vielen Dank dafür!

Gerne können Sie auf der Facebook-Seite „Sießegger SocialManagement“ bei der entsprechenden Veröffentlichung

- noch weiter ihre Kommentare dazu abgeben.

Danke nochmal!

● **Thomas Sießegger**



Sießegger Sozialmanagement

1.883 „Gefällt mir“-Angabe • 2.234 Follower

Professional-Dashboard

Bearbeiten

Werbung schalten

Umfrage

Fuhrpark | Management | Die lieben Autos

Am 10. Januar 2025 um 18:19 Uhr habe ich eine kleine Umfrage auf [facebook](#) „[Sießegger SozialManagement](#)“ gestartet mit folgender Frage:

Kleine Umfrage

- Welche Dienstwagen sind am besten geeignet für die Mitarbeiter eines ambulanten Pflegedienstes?
- Was sind Ihre Erfahrungen - und was sind die Vor- und Nachteile?
- Bitte geben Sie Ihre Antworten mit Angabe von Marke, Farbe, Modell und andere Aspekte gerne direkt hier in den Kommentaren ein.
- Auch gerne eine Antwort, ob Sie Kaufen, Leasen oder Mieten bevorzugen.



Toyota Aygo sind toll

Wir fahren **Toyota Aygo X** in Weiß. Die Leasingraten sind Ok, die Versicherung der **Toyota** relativ gering **VK für 90 €** i.O. Mich spricht die „Relaxgarantie“ einfach bei Toyota an und die Kulanz, kommt aber auch auf das Autohaus an. **E-Autos wären toll**, aber die Infrastruktur vorm Ladenlokal gibt es einfach nicht her.



Fahrzeuge in Silber | wow!

Bisher haben wir ausschließlich gekauft, überwiegend **Hyundai i10** in Silber. Die Fahrzeuge werden ab 2025 nicht mehr produziert. Wir sind also auf der Suche nach bezahlbaren Alternativen. Bin für das Thema dankbar uns freue mich über Erfahrungsberichte und die Auswertung.

▶ **Olga Schell**

vom Hauspflegeverein Wolfenbüttel e. V.

SIEßEGGER auf facebook



Sießegger SozialManagement ●

Eine Seite von **Thomas Sießegger**

- ▶ eine Internet-Seite für Führungskräfte und für Geschäftsführungen von ambulanten Pflege- und Betreuungsdiensten

Verwaltung optimieren im ambulanten Dienst ●

Eine Seite von **Helge Ogan + Thomas Sießegger**

- ▶ die erste Internet-Seite Deutschlands, **speziell für Verwaltungskräfte** in ambulanten Pflege- und Betreuungsdiensten

Sießegger + Wawrik Management GmbH ●

- ▶ Unternehmensperspektiven für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste und Tagespflegen
- Eine Seite von **Thomas Sießegger + Peter Wawrik**

PDL Management ●

- ▶ Die neue kostenfreie Fachzeitschrift mit wertvollem Praxiswissen **mit Thomas Sießegger + weiteren Autoren**



Wertverlust der E-Fahrzeuge

Wir haben mit der Förderung Sozial und **Mobil E-Smarts For Two** (die letzten der Baureihe), Renault E-Twingo (die letzten der Baureihe), **Renault ZOE** (die letzten der Baureihe) als Poolfahrzeuge finanziert. Außerdem eigene Ladesäulen, da sonst die E-Mobilität nicht funktioniert. Ohne diese Förderung wären die Investitionen in die E-Mobilität wirtschaftlich nicht tragbar. So sparen wir aber bei den laufenden Betriebskosten richtig Geld gegenüber Verbrennern. Das Problem ist nur der extrem hohe **Wertverlust der E-Fahrzeuge**, speziell der **ZOE**. Glücklicherweise haben wir nach 3 Jahren ein „Rücknahmeversprechen“ des Händlers. Wir sind mit allen E-Fahrzeugen sehr zufrieden. Für die Mitarbeiter mit Kfz-Sachbezug haben wir **Toyota Aigo X** im Leasing angeschafft. Für E-Fahrzeuge waren bis ganz wenige Ausnahmen die Mitarbeitenden nicht zu begeistern, obwohl es steuerlich sehr attraktiv ist (0,25%-Regelung). Je nachdem, wie sich die E-Mobilität bzgl. der Kosten und Rückkaufwerte entwickelt, würde ich - Stand heute - **wahrscheinlich in Zukunft leider wieder zu Benzinern wechseln**, da **ohne Förderung das Kostenrisiko zu hoch** ist.

Und das obwohl ich überzeugter E-Fahrer bin.



Das Restwertproblem durch langes Fahren lösen

Über die Fördertichtlinie SozialMobil konnten wir mit der **Caritas Sozialstation Essen-Lastrup-Molbergen** in das Thema Elektromobilität einsteigen, da Fahrzeuge und Ladeinfrastruktur gefördert wurden. Sind mit **Twingo electric**, **Dacia Spring** und **Eup** gut zufrieden. **Das Restwertproblem werden wir lösen, als das wir die Fahrzeuge lange fahren werden.** Interessierten Mitarbeitern bieten wir parallel Kfz-Esutoleasing mit der **Firma Ben Pro**. Insgesamt passt Elektromobilität und Pflegedienst gut zusammen, wenn das Thema „Laden gut und günstig“ gelöst werden kann.

► **Guido Suing**

Caritas Sozialstation Essen-Lastrup-Molbergen



Toyota | Mitsubishi | VW 😞

Ich bin Fan unserer **Toyota Aygo** bzw. für unseren groooooßen Pfleger **Toyota Yaris**. Die **Mitsubishi spacestar** gefallen mir nicht so gut, mucken häufiger und unser **Toyota Service** ist einfach großartig. Die **ups von VW** hatten leider bei uns auch **keine Freunde** gefunden. Meinem Antrag auf einen **Porsche** (um den Patienten zu erklären, warum wir soooo teuer sind 🙄) wurde unerklärlicher Weise nicht stattgegeben ...



Toyota, Fiat, Nissan, Kia, Milky... mehr Marken geht nicht 😊

Wir sind ganz am Anfang vor 12 Jahren mit 3 roten **Toyota Aygo** (Eigentum) gestartet, dann 2 rote **Fiat Panda** (Leasing) dazu. Nach den 3 Jahren Leasing alle abgegeben und gegen 6 metallic rote **Nissan Micra** getauscht. Alle Leasing und auf 1%Regelung an die Angestellten gegeben mit einem guten Überlassungs-Vertrag, so dass Schäden keine Probleme darstellen. Als wir nach 3 Jahren wieder tauschen wollten hatten die **Micras** leider ein Facelift erhalten und waren mir zu groß/zu teuer geworden, also sind wir auf **rote Kia Picanto** gewechselt und fahren die nun schon seit 6 Jahren, sind sehr zuverlässige, bezahlbare Autos- und werden auch weiterhin produziert, während viele Kleinwagen ja vom Markt genommen wurden.

Jetzt aktuell wieder **Flottenwechsel** weil 3 Jahre Leasing rum, farblich gewechselt auf **Milky** beige weil rot nicht mehr angeboten wird, sieht durch das Facelift noch besser aus als. **Ausstattung mit Sitz- und Lenkradheizung**, gerade zur jetzigen Jahreszeit ne **feine Sache**.

Und Leasing - weil zum einen **Steuern sparen** und zum anderen die Autos nach 3 Jahren abgegeben werden können, wenn die **ersten Verschleißteile** anfangen.



Günstige, gebrauchte Kleinwagen für den Pool sind gefragt!

Farbe auf jeden Fall **weiß** (weiß ist eben weiß und nicht enzianblau, kobaltblau, tiefmeerblau). Einfache Bauart, **Radio ist die Mindestausstattung**, zu viel Technik macht alles nur teurer.

Am besten geeignet sind mittelalte **gebrauchte Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor: VW Up** und alle baugleichen Kleinwagen unter 10.000 €, z.B. **Skoda Citigo, Seat Mii** etc., auch gut **Renault Twingo** (unschlagbarer Wendekreis). Poolfahrzeuge werden gefahren bis Sie auseinanderfallen und dann bei Bedarf gezielt nachgekauft.

Warum gekaufte gebrauchte Autos für den Pool?

Ich möchte mich nicht ewig mit jeder Beule rumärgern und selbst entscheiden, wann ich was reparieren lasse. Man sollte auch nicht außer Acht lassen, dass unsere Fahrzeuge auch fast genauso oft wie Sie selbst Schäden verursachen von anderen Verkehrsteilnehmern touchiert werden. Dann möchte ich selbst entscheiden ob ich mir die 2.000 € für den Kratzer auszahlen lasse oder zur Werkstatt renne. Das gleiche gilt für den Umgang mit den Fahrzeugen und die „Sauberkeit“.

Für „verdiente“ Mitarbeiter über Dienstwagenregelung:

Kleinwagen im Leasing mit Fullservice, geeignet sind Marken wie **Kia Picanto, Toyota Aygo** etc. Immer bei Leasingmarkt nach einem günstigen Schnapper Ausschau halten.

Vorteil: Leasing schont die Liquidität und ist eine sofort absetzbare Betriebsausgabe. Außerdem zaubert es dem Mitarbeiter ein Lächeln auf die Lippen (aber nur kurz 😊) wenn das neue Auto da ist. Die Mitarbeiter gehen deutlich besser mit den Autos um, da Sie diese auch privat nutzen und fahren auch außerhalb der Arbeitszeiten kostenlose Werbung durch die Gegend. Durch die **Förderung von Elektroautos** haben wir auch noch ein paar **Elektro Ups** auf dem Hof. Diese werden sehr gerne von den Mitarbeitern gefahren und es gibt neuerdings sogar Kollegen die ihren Führerschein nur auf Automatik gemacht haben. Die Autos sind also für diese Kollegen reserviert. Vorteil war natürlich die Förderung, die jährliche THG-Prämie und Sie fahren sich echt super!!!

Nachteil ist, dass man die entsprechende Ladeinfrastruktur benötigt. Mit dem Restwert habe ich noch keine Erfahrung, vermute allerdings, dass diese ▶

nach der Finanzierung noch einen recht hohen Wiederverkaufswert haben (in den ersten Jahren gab es bisher gar keinen Preisverfall). Aber eventuell gilt hier auch das gleiche wie für die Poolfahrzeuge - fahren bis Sie auseinanderfallen.

Nachtrag: SieBegger SozialManagement als Tipp. Ich habe eine Kollegin, die betreibt ihren Pflegedienst mit 150 ausschließlich mit Fahrrädern mit Kiezpflge.

.. an **SieBegger SozialManagement** Meine Aussagen beziehen sich natürlich auf die aktuell sehr angespannte Lage auf dem Kfz-Markt. Durch die höheren Zinsen sind die Preise für Leasing sehr teuer geworden (im Vergleich zu den letzten Jahren). Die Förderung für Elektro ist komplett gestrichen, die vermeintlichen Vorteile für diese Antriebsart wiegen den hohen Preis nicht auf. Der Gebrauchtmkt ist teilweise leergefegt. Die meisten Privatleute halten sich aktuell mit Neuan-schaffungen zurück, da

1. Preise sehr hoch (grade wenn man evtl. finanzieren muss) und dann noch die Ungewissheit wegen dem Verbrenner-Aus.
2. Kleinwagen werden zt gar nicht mehr produziert. Da muss man wirklich genau hinschauen wie man an Fahrzeuge kommt.

Das Lustige daran ist: Gerade im Kleinwagensegment hat sich in den letzten Jahren technisch ja kaum was getan. Neue Fahrzeuge haben dann mal 'ne Sitzheizung (aber eigentlich immer aufpreispflichtig) oder einen Tempomaten oder 'nen bißchen Kunstleder. Ansonsten sehe ich eigentlich keinen großen Unterschied zwischen dem neuen Kia Picanto und einem 8 Jahre alten **VW up**.

▶ **Christoph Rolfes**



Eine eigene Werkstatt – wow!

Hallo zusammen, Wir haben **Toyota Aygos** in unserer Logofarbe werden aber auch nicht mehr produziert. Wir kaufen auch und haben aber **unsere eigene Werkstatt!** Die ältesten sind über 10 Jahre alt | nur Verbrauchsmaterial.

Bei den Fahrzeugen gibt es keine Nachteile 🙌 Die sind Mega!! Wir haben sogar weiße gekauft und in unserer Logofarbe foliert.. lohnt sich ...

Liebe Grüße, PD Evi Heinze GmbH



Kaufen, da beim Leasen draufgezahlt werden muss | kleine Schäden ausbessern

Hallo!

Wir fahren **VW Ups** in weiß, vorher waren wir mit **Skoda citigo** in grün passend zu unserer Logofarbe sehr zufrieden, werden aber nicht mehr produziert 😞 **Vorteil** sie sind klein und wendig. **Nachteil** - fällt mir keiner ein.

Ich **kaufe** die Fahrzeuge, **da leider die Mitarbeiter nicht immer ordentlich mit den Fahrzeugen umgehen** und ich **am Ende einer Leasingzeit draufzahlen** müsste. So lass ich kleine Schäden mal ausbessern, wenn nötig.

Liebe Grüße, **Pflegeteam Strube, Gaby Prahl**

► **Gaby Prahl**



Kaufen über Förderkredite | Fahrzeuge in weiß

Wir waren bis 2024 sehr zufrieden mit den **Skoda Citygo**, erst als Verbrenner, **dann die e- Variante**. Die **e-Citigo** haben wir geleast (39 € + Mwst monatlich). Leider werden die Fahrzeuge nicht mehr gebaut. 2023 haben wir die Förderung „Sozial und Mobil“ a 10.000 € für 6 Fahrzeuge und 2 Wallboxen bewilligt bekommen, die nach einer Streichung 2024 erneut bewilligt wurden.

Wir haben dann spontan 5 **Dacia Spring** zu jeweils 17.000 € über Mobile gekauft. Den Förderkredit hatten wir 2023 schon bewilligt bekommen. Mit den Fahrzeugen sind wir zufrieden.

Wir haben noch einen Verbrenner (**Citroën C3**) geleast und **2 eC4** für die Leitung (je einmal geleast und gekauft). Alle Fahrzeuge sind weiß.

► **Karin Menke**



Wertverlust der E-Fahrzeuge

Wir haben mit der Förderung Sozial und **Mobil E-Smarts For Two** (die letzten der Baureihe), **Renault E-Twingo** (die letzten der Baureihe), **Renault ZOE** (die letzten der Baureihe) als Poolfahrzeuge finanziert. Außerdem eigene Ladesäulen, da sonst die E-Mobilität nicht funktioniert. Ohne diese Förderung wären die Investitionen in die E-Mobilität wirtschaftlich nicht tragbar. So sparen wir aber bei den laufenden Betriebskosten richtig Geld gegenüber Verbrennern. Das Problem ist nur der extrem hohe **Wertverlust der E-Fahrzeuge**, speziell der **ZOE**. Glücklicherweise haben wir nach 3 Jahren ein „Rücknahmeversprechen“ des Händlers. Wir sind mit allen E-Fahrzeugen sehr zufrieden. Für die Mitarbeiter mit KfZ-Sachbezug haben wir **Toyota Aigo X** im Leasing angeschafft. Für E-Fahrzeuge waren bis ganz wenige Ausnahmen die Mitarbeitenden nicht zu begeistern, obwohl es steuerlich sehr attraktiv ist (0,25%-Regelung). Je nachdem, wie sich die E-Mobilität bzgl. der Kosten und Rückkaufwerte entwickelt, würde ich - Stand heute - **wahrscheinlich in Zukunft leider wieder zu Benzinern wechseln, da ohne Förderung das Kostenrisiko zu hoch ist**.

Und das obwohl ich überzeugter E-Fahrer bin.



Weißer Kleinwagen

😄😄 ja genau der da.... Gute Stoßstangen **Linda Schleier** also ein bisschen mehr Ernsthaftigkeit hätte ich schon erwartet, hi hi **Sießegger SozialManagement** sorry, also wir fahren **weiße Kleinwagen**. Alle **gebraucht** gekauft. **Mitsubishi** sind sehr robust. Möchte aber hier keine Werbung machen 😊 Aber ich kann euch sagen... **alle 12 Autos haben Beulen und Kratzer**. 😞 leider passen hier die Mitarbeiter nicht auf.

Linda Schleicher, Pflegedienst Am Wendelstein



Ein bisschen Spaß muss sein! 🍷



PflegePraxis

Onlinekongress 2024

Das neue Format für alle Pflege-Profis.

35 Pflege-Expert:innen in inspirierenden Interviews, Antworten auf brennende Fragen rund um die Pflege. Plus Info- und Bonusmaterial.

14. - 23. Oktober
und jederzeit online.

Jetzt anmelden!



Für
Frühbucher*

149,00 €

*bis 13.10.2024, danach 199,00 €

Impulse, Inspiration, Ermutigung, praktische Lösungen, erweiterte Horizonte und praxisrelevante Antworten auf brennende Fragen.

Für Unternehmer, Entscheidungsträger, Pflegeleitungen, Führungskräfte, Fachkräfte und Interessierte aus dem Bereich Pflege.

8 Thementage + 35 professionelle Video-Interviews + Audios + weiterführende Informationen + 2 Bonustage Demenz + 6 Monate unbegrenzter Onlinezugang, einmaliger Preis:

149 € inkl. MWSt. Frühbucherpreis (bis 13.10.), danach 199 €

Sei dabei und unterstütze durch Deine Teilnahme den Verein KONFETTI IM KOPF e.V.!



Torsten **Anstädt**, Dennis **Bensberg**, Stefan **Block**, Giovanni **Bruno**, Thomas **Druyen**, Judith **Ebel**, Thomas **Eisenreich**, Dustin **Feld**, Norbert **Grote**, Helmut **Harz**, Jan **Helmig**, Anni **Hilbert**, Thomas **Hilse**, Alexander **Hubov**, Mike **Kaiser**, Andrea **Kapp**, Lars **Kilchert**, Jens **Klaschewski**, Danja **Krampe**, Marc **Margulan**, Sebastian **Meißner**, Claudia **Moll**, Jürgen **Ohr**, Janine **Peine**, Ronald **Richter**, Thorsten **Ritter**, Lukas **Sander**, Silvan **Schroeren**, Thomas **Sießegger**, David **Thiele**, Marc **Urban**, Peter **Wawrik**, Jörg **Wolter**, Alexander **Worstbrock**, Ulrich **Zerhusen**

www.PflegePraxis.online

► Aus der Praxis für die Praxis

Foto: Obermaier/ARND BRONKHORST



Christian Henkens

Geschäftsführer des Allgemeinen Rettungsverbandes
Oberpfalz e. V.

Weiden

✉ c.henkens@arv-oberpfalz.de

☎ +49 151/15054650

► Kostenfaktor Fuhrpark im Pflegedienst ◀

Ein Erfahrungsbericht von Christian Henkens

Der Kostendruck in ambulanten Pflegediensten steigt und steigt. Pflegedienste stehen spätestens seit Inkrafttreten des Tariftreuegesetzes und der massiv gestiegenen Personalkosten vor enormen wirtschaftlichen Herausforderungen.

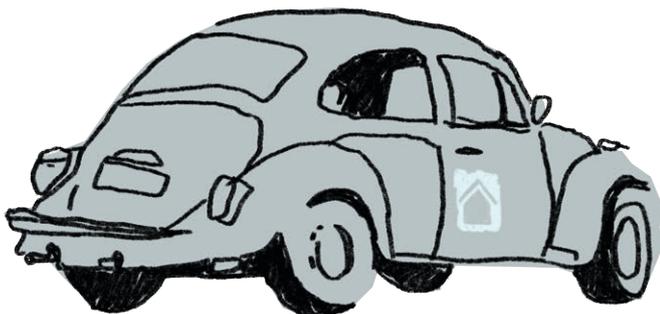
Nach den Personalkosten sind die Fuhrparkkosten im Sachkostenbereich der größte Kostenfaktor für Pflegedienste. Hier gilt es scharf zu kalkulieren.

Fuhrparkkosten sollten keinesfalls mehr als 10 % des Gesamtumsatzes ausmachen.

Zu den Fuhrparkkosten gehören, abgebildet in der BWA des Pflegedienstes, folgende Posten:

- KFZ-Steuer
- KFZ-Versicherung
- Spritkosten
- Anschaffungskosten (z. B. Kauf, Leasing, Finanzierung)
- KFZ-Reparaturkosten (Reifen, Wäsche, Kundendienste ..)
- Kosten für Werbung (auf den Fahrzeugen)

Noch vor einigen Jahren haben Pflegedienste ihre Dienstwagen oftmals gekauft, da der Kauf auf lange Sicht am wirtschaftlichsten war. Der Kauf wurde aus den Rücklagen des Pflegedienstes getätigt. Allerdings sind die **Rücklagen von Pflegediensten** aufgrund der wirtschaftlichen Herausforderungen der letzten Jahre nicht oder **kaum mehr existent**.



Gestiegene Kosten

- **Lohnfortzahlungen im Krankheitsfall** während der Corona-Pandemie mit extrem hohen **Mitarbeiterausfällen** und daraus folgende Überstundenvergütungen
- Die **Explosion der Energiekosten** für Benzin und Strom (seit Ausbruch des Ukraine Konfliktes)
- deutlich **gestiegene Inflationsraten** in den Jahren 2022 + 2023
- **massiv gestiegene Personalkosten** aufgrund des Inkrafttretens des Tariftreuegesetzes ab September 2022 unter absolut mangelhafter Refinanzierung in den Vergütungssätzen durch die Kostenträger ... haben bei vielen Pflegediensten die Rücklagen abschmelzen lassen.

Auf die Liquidität achten

Somit müssen Pflegedienste bei der Fuhrparkbeschaffung sehr genau auf die **Liquidität** des Pflegedienstes achten und **die Folgekosten** ständig im Blick behalten.

In der Folge möchte ich oben genannte Kostenfaktoren näher erläutern und **Tipps und Empfehlungen** für die Praxis geben.

Meine Erfahrungen basieren auf meiner langjährigen Tätigkeit als Geschäftsführer dreier Pflegedienste mit insgesamt 80 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Zwei Pflegedienste sind ländlich geprägt (also mit weiteren Anfahrten zu den Kunden) und ein Pflegedienst ist städtisch geprägt.

Tipps und Empfehlungen

1.

Kostenfaktor KFZ-Versicherung

Grundsätzlich sollten Pflegedienstfahrzeuge Vollkasko versichert sein. Zudem empfiehlt sich bei finanzierten oder geleasten Fahrzeugen die **GAP Abdeckung**.

Die GAP-Deckung (GAP-Versicherung) ist eine **zusätzliche Versicherungsleistung der Vollkaskoversicherung für Leasingfahrzeuge**. Sie zahlt bei Totalschaden oder Diebstahl den Restbetrag zwischen Wiederbeschaffungswert und Leasingrestwert. ►

Die Versicherungsbeiträge in der KFZ-Versicherung steigen fast jährlich an. Somit empfiehlt es sich, **in regelmäßigen Abständen Vergleichsangebote** einzuholen, um gegebenenfalls in eine günstigere Versicherung zu wechseln. Allerdings müssen hier auch die eingeschlossenen Leistungen betrachtet werden.

Da mir persönlich dieser Aufwand im Alltag einfach lästig ist, habe ich für unsere insgesamt 29 Fahrzeuge einen Versicherungsdienst beauftragt. Dieser **Versicherungsdienst** verhandelt in regelmäßigen Abständen in meinem Auftrag mit den entsprechenden KFZ-Versicherungen über die derzeit günstigsten (Leistungsvergleich!) Tarife und leitet gegebenenfalls einen Versicherungswechsel ein. On top haben ich von dem Versicherungsdienst noch kostenfrei eine **Software zur Fuhrparkverwaltung und Schadensabwicklung** erhalten.

2.

Kostenfaktor Benzinkosten

Um auch hier Kosten zu sparen empfiehlt es sich, mit einer Tankstelle am Ort des Pflegedienstes über die Gewährung von „Mengenrabatten“ zu sprechen, wenn alle Pflegedienstfahrzeuge hier betankt werden. So konnten wir mit unserem Anbieter Vergünstigungen von 2 Cent pro Liter Benzin verhandeln. Zusätzlich dürfen übrigens auch unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen diese Vergünstigung für ihre privaten PKW nutzen (Benefit!).

3.

Kostenfaktor KFZ-Beschaffung

Ein geeignetes Fahrzeug für Pflegedienste zu finden ist nicht mehr so leicht wie früher. Die **meisten Hersteller bieten kaum noch günstige Kleinwagen an**. Vor der Anschaffung aber gilt es zunächst zu klären, welche Antriebsart das Fahrzeug haben soll.

E-Mobilität

Die Einsatzzeiten (pro Tag) eines Pflegedienstfahrzeuges sprechen eigentlich für ein E-Fahrzeug, da die Fahrzeuge selten mehr als 60 km pro Tour zurücklegen und im Anschluss bis zur nächsten Tour oder über Nacht bequem und (noch ...) kostengünstiger geladen werden können, wenn entsprechende Ladesäulen am Pflegedienst zur Verfügung stehen. Soweit die Theorie.

Die Praxis sieht leider anders aus. Aufgrund der Streichung der E-Auto Förderung innerhalb von 24 Stunden durch die Bundesregierung **sind E-Fahrzeuge zu teuer für einen Pflegedienst**.

Beispiele:

- ▶ Opel Corsa E: Listenpreis ab 29.990 €
- ▶ Opel Corsa (Benzin): Listenpreis ab 22.600 €

Folgende **E-Kleinwagen** werden derzeit u. a. angeboten:

- ▶ Dacia Spring (ab 22.000 €)
- ▶ Fiat 500 E (ab 23.000 €)
- ▶ Nachfolger Renault Zoe ab 2025, Preis noch nicht bekannt
- ▶ Renault 5 E (ab 32.500 €)
- ▶ Opel Corsa E (ab 29.500 €)

Zusätzlich müssen Kosten für eine Wallbox von ca. 800 € (+ Installation) berücksichtigt werden.

Verbrenner-Fahrzeuge

Bei den **Kleinwagen mit Verbrennungsmotor** für Pflegedienste besteht derzeit noch eine günstigere Auswahl an Fahrzeugen:

- ▶ Mitsubishi Space Star (ab 13.000 €)
- ▶ Kia Picanto (ab 17.000 €)
- ▶ Dacia Sandero (ab 13.000 €)
- ▶ Toyota Aygo X (ab 18.000 €)

(Die Auflistung dieser Fahrzeuge hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit)

Auch wenn die KFZ-Preise für Neuwagen seit 2021 um ca. 20 % gestiegen sind, **bieten viele Händler** aufgrund verbreiteter Absatzschwierigkeiten **derzeit gute Konditionen für gewerbliche Kunden** (abhängig von der Anzahl der Fahrzeuge) an.

Fragen Sie speziell nach Aktionen für Pflegedienste! Anbei ein Beispiel für den **Toyota Aygo X** mit einem Neupreis (mit Sitzheizung und Rückfahrkamera) ca. 18.000 €:

- ▶ Rabatt bei Kauf in bar: ca. 19 %
- ▶ Rabatt bei Finanzierung: ca. 19 % und einem Finanzierungszins von ca. 4,99 %
- ▶ Rabatt bei Leasing: ca. 21 %, Leasing-Zinssatz = 1,2 %

Somit ergibt sich für dieses Fahrzeug beispielsweise eine Leasingrate bei 15.000 km pro Jahr von ca. 220 € brutto pro Monat inkl. Reparaturpauschale (Kundendienste außer Verschleißteile). Zudem sind ca. 1.000 € Rücklagen für eventuelle Schäden nach Leasingende einzuplanen. Wir haben uns für unsere Pflegedienste für den **Toyota Aygo X** entschieden, da der Händler zentral für unsere drei Pflegedienste liegt. Zudem hat uns der Händler Ersatzfahrzeuge bei Ausfall angeboten, damit wir jederzeit mobil bleiben. Daher ist **auch der Standort bzw. die Lage des KFZ-Händlers ein wichtiges Kriterium** bei der Auswahl von Pflegedienstfahrzeugen.

Mit diesem Fahrzeug liegen wir derzeit übrigens bei 6,5 % KFZ-Kosten in Relation zum Gesamtumsatz. Also alles im grünen Bereich.

Gebrauchtfahrzeuge

Die Gebrauchtwagenpreise sind aufgrund der Verunsicherung vieler Verbraucher im Hinblick auf die politischen

Entwicklungen oder Vorgaben des Gesetzgebers, allein in 2024 um ca. 10 % gestiegen.

Bei günstigen Kleinwagen liegen die Preise noch deutlich höher. Daher kann ich den Kauf von Gebrauchtwagen für Pflegedienste aus wirtschaftlichen Gründen derzeit nicht empfehlen.

Nutzung von privaten Mitarbeiterfahrzeugen

Abschließend möchte ich noch die Nutzung von privaten Mitarbeiterfahrzeugen für dienstliche Fahrten betrachten. Es kann im Einzelfall wirtschaftlich sein, wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Fahrten zum Kunden ihr privates Fahrzeug nutzen. Einige unserer Mitarbeiterinnen in der Hauswirtschaft ziehen diese Regelung vor, da sie bei Dienstantritt nicht erst in die Dienststelle fahren müssen.

Die Mitarbeiterin erhält hier eine steuerfreie Vergütung von 30 Cent pro Kilometer per Reisekostenabrechnung. Ob dies für den Mitarbeiter wirtschaftlich ist, muss dieser selbst entscheiden. Zwingend erforderlich für die Nutzung eines privaten PKW für dienstliche Zwecke ist:

1. Lückenloser Fahrtennachweis:

Prüfung durch das Finanzamt!

- ▶ Kilometerstand bei Beginn der Fahrt
- ▶ gefahrene Kilometer
- ▶ Kilometerstand bei Ende der Fahrt
- ▶ besuchter Ort mit vollständiger Adresse



- ▶ Name der besuchten Person
- ▶ Grund des Besuches
- ▶ Unterschrift des Mitarbeiters
- ▶ KFZ-Kennzeichen des genutzten Fahrzeuges

2. Dienstreiseversicherung

Sollte der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin einen Unfall mit seinem privaten PKW während der Dienstfahrt verursachen, muss folgender Versicherungsschutz gewährleistet sein:

- ▶ Begleichung des Schadens am Fahrzeug des Mitarbeiters
- ▶ Ausgleich von Kosten, die durch die Höherstufung der Schadensfreiheitsklasse in der Versicherung des privaten PKWs für den Mitarbeiter entstehen. Diese Kosten werden meist für 5 Jahre bei einer Dienstreiseversicherung übernommen.
- ▶ Versicherung von weiteren Personen im Fahrzeug, z. B. Kunden bei einer Einkaufsfahrt

Fazit

Fuhrparkkosten sind der **größte Kostenfaktor** im Bereich der **Sachkosten** für den Pflegedienst. Um die Wirtschaftlichkeit eines Pflegedienstes dauerhaft, auch in der Krise, zu gewährleisten, müssen alle Sachkosten regelmäßig auf den Prüfstein.

Die betriebswirtschaftliche Steuerung von Pflegediensten wurde in den letzten 2 Jahre immer schwieriger. Durch das **Tariftreugesetz** sind uns mehr oder minder die **Personalkosten** vorgeschrieben. Somit können wir schon mal bei ca. 72 % der Gesamtkosten kaum mehr gegensteuern. Ich möchte aber an diese Stelle anmerken, dass ich die Lohnsteigerungen im Bereich der Pflege absolut begrüße!

Bei den **Erlösen** sind wir abhängig von den Verhandlungen mit den Kostenträgern. Der zu erzielende Preis für unsere Dienstleistungen wird uns also auch hier vorgegeben. Die bisherigen Ergebnisse in den Verhandlungen dürften für die meisten Pflegedienste eher ernüchternd bis Existenz bedrohend sein.

Somit bleibt noch der **geschärfte Blick auf die Sachkosten** um die Wirtschaftlichkeit unserer Pflegedienste zu optimieren.

Und! Die „erlösorientierte Prozesssteuerung durch die kompetente Pflegedienstleitung mit betriebswirtschaftlichem Know-how“. Dazu mehr in einem späteren Erfahrungsbericht hier bei „PDL-Management“.

Sie können mich gerne durch einen Klick auf den Punkt ● kontaktieren.

Ich bin gerne für Fragen für Sie da.

● Christian Henkens

Auf den Punkt gebracht...

Was ist die am häufigsten erbrachte Leistung eines ambulanten Pflegedienstes?

Den Fokus auf die richtige Erfassung der Fahrt- und Wegezeiten richten – das bringt 1:1 mehr an Vergütungen!

Viele denke, die **Große Pflege** oder **Ganzkörperwaschung** sei die am häufigsten erbrachte Leistung. Das stimmt nicht.

Die am häufigsten erbrachte Leistung ist die Hausbesuchspauschale!

Sie wird vergütet für die Kosten, die durch Fahrt- und Wegezeiten entstehen.

Deshalb ist es so wichtig, dass **alle Mitarbeiter** die Fahrt- und Wegezeiten, die der Hausbesuchspauschale zugrunde liegen, „richtig“ erfassen. Und zwar an der Wohnungstür der Kunden.

Sollte es der Fall sein, dass einige Mitarbeiter, aus welchen Gründen auch immer, an den Autotüren, an den Gartentüren oder an den Haustüren die Zeit erfassen, werden zu wenig Fahrt- und Wegezeiten erfasst und können belastbar nachgewiesen werden und somit nicht im Rahmen von Vergütungsverhandlungen geltend gemacht werden.

Würden diese zu niedrig ausgewiesenen Fahrt- und Wegezeiten - nehmen wir an **5 Minuten im Durchschnitt**, dazu verwendet um die Hausbesuchspauschale zu ermitteln, kämen wir auf **5,90 €** in unserem Beispiel.

Würden jedoch die Fahrt- und Wegezeiten „richtig“ an den Wohnungstüren erfasst, käme der Pflegedienst

auf eine nachgewiesene durchschnittliche Fahrt- und Wegezeit von **6 Minuten**. Dann läge die **Hausbesuchspauschale bei 6,40 €**.

Das sind 50 Cent Unterschied. Pro abgerechnetem Hausbesuch.

Weiterhin angenommen, es gibt 80.000 abzurechnende Hausbesuche pro Jahr, so macht das einen Unterschied von **40.000 €**.

Haben oder Nichthaben!

Deshalb ist es so wichtig, zu wissen, was die häufigste Leistung eines Pflegedienstes ist und **den Fokus in Vergütungsverhandlungen auf die Hausbesuchspauschale zu setzen!**

Kleine Randbemerkung zum Schluss: In den Bundesländern (z.B. Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen), bei denen die Kosten für Fahrt- und Wegezeiten bereits in den Leistungskomplexen enthalten und vergütet sind, sollten sich schnellstens auf den Weg machen, eine gesonderte Hausbesuchspauschale in Vergütungsverhandlungen einzufordern und zukünftig entsprechend individuell abzurechnen, um nicht weiterhin massive Verzerrungen in der Gleichbehandlung von ambulanten Pflegediensten – und auch bei den Kunden zu unterstützen.

Was meinen Sie?

- auf den Punkt – meine Meinung

Die „richtige“ Hausbesuchspauschale: **Haben oder Nichthaben**



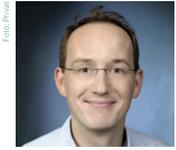
**Sießegger
Wawrik**
Management GmbH

Lohner Höhe 14
59505 Bad Sassendorf

Thomas Sießegger
Mobil +49 171 2019092
siessegger@sw-management.de

Peter Wawrik
Mobil +49 171 2019091
wawrik@sw-management.de

► Der Steuerberater



Martin Fricke

Diplom-Kaufmann + Steuerberater, zertifizierter Berater für Pflegeeinrichtungen (IFU/ISM gGmbH), Berg & Fricke Steuerberatungsgesellschaft mbH

Berlin

✉ mfricke@berg-fricke-stb.de

🌐 www.berg-fricke-stb.de
www.berg-fricke-karriere.de

Der Fuhrpark und die Finanzamtsprüfung

Die **Fuhrparkkosten** stellen **einen der größten Posten im Sachkostenbereich** eines Pflegedienstes dar. Es ist daher davon auszugehen, dass sich die Finanzverwaltung im Rahmen von Betriebsprüfungen und zur Erhöhung der Steuereinnahmen auch für diesen Bereich interessieren wird.

Dies kann zum einen im Rahmen von **Lohnsteuer-Außenprüfungen** der Fall sein. Diese finden in der Regel alle 4 Jahre statt. Dabei wird geprüft, ob die Fahrzeuge auch privat genutzt werden und ob der private Nutzungsvorteil korrekt versteuert wurde. Neben der **Lohnsteuerprüfung**, die sich auf lohnsteuerliche Sachverhalte beschränkt, gibt es auch umfassendere Betriebsprüfungen, die alle Steuerarten betreffen. Dabei wird z.B. auch die umsatzsteuerliche Seite der PKW-Nutzung geprüft. Eine Betriebsprüfung findet wesentlich seltener statt als eine Lohnsteuerprüfung. Die **absolute Ausnahme** für Pflegeeinrichtungen ist die **Umsatzsteuerprüfung**. Dies ist eine besondere Form der Prüfung, die auf die Umsatzsteuer begrenzt ist. Die unten stehende Übersicht soll Sie dabei unterstützen für die nächste Prüfung gewappnet zu sein.

Poolfahrzeug oder Dienstfahrzeug?

Wo liegt der Unterschied?

! In der Regel handelt es sich bei den Fahrzeugen der Pflegeeinrichtungen um sogenannte **Poolfahrzeuge**. Die Fahrzeuge sind nicht direkt einem Mitarbeiter zugeordnet. **Mehrere Mitarbeiter teilen sich einen Fahrzeugpool**.

Im Gegensatz dazu sind **Dienstwagen einer bestimmten Person fest zugeordnet**.

Geschäftsführer oder leitende Angestellte werden häufig durch die Zuteilung eines eigenen Dienstwagens privilegiert.

Warum sollten Sie den Unterschied kennen?

Um gegenüber dem Finanzamt besser argumentieren zu können.

! Bei Lohnsteuerprüfung werden Poolfahrzeuge und Dienstwagen unterschiedlich behandelt bzw. (nach meiner Erfahrung) unterschiedlich intensiv geprüft. **Bei Dienstwagen ist es aus Sicht des Prüfers wahrscheinlicher, dass diese auch privat genutzt werden**. Es wird mit einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise argumentiert. Und damit hat das Finanzamt zugegebenermaßen auch Recht: **Ein Dienstwagen, der nicht privat genutzt werden darf, hätte hohe Standzeiten**. Das eingesetzte Kapital (Kaufpreis) würde nicht rentabel genutzt. Stünde der Dienstwagen auch anderen Mitarbeitern zur Verfügung, würden die Fuhrparkkosten sinken. Möglicherweise würden weniger Fahrzeuge benötigt.

Was sind die Folgen privater Nutzung eines betrieblichen Fahrzeugs?

Stellt der Pflegedienst den Arbeitnehmern ein betriebliches Fahrzeug kostenlos oder vergünstigt für Privatfahrten zur Verfügung löst dies einen **lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtigen Vorteil für den Arbeitnehmer** aus. Das gilt unabhängig davon, ob es sich um einen Dienstwagen oder um ein Poolfahrzeug handelt. Als „versteckte“ Privatfahrten gelten z.B. auch Fahrten, die zwischen zwei Touren stattfinden. ►

- | | | |
|----|-----------------------------|---|
| 1. | Lohnsteuerprüfung: | .. zumeist regelmäßig alle 4 Jahre |
| 2. | Umfassende Betriebsprüfung: | .. nach Ermessen des Finanzamts |
| 3. | Umsatzsteuerprüfung: | .. bei Pflegeeinrichtungen die Ausnahme |

Schaubild: Prüfungen des Finanzamts, die sich mit dem Fuhrpark beschäftigen können

Versteckte Privatfahrten, die während einer Prüfung aufgedeckt werden könnten:

- ▶ Private Einkaufsfahrten zwischen zwei Touren
- ▶ Private Fahrten zu Verwandten oder Freunden zwischen zwei Touren
- ▶ Privatveranlasste Umwege
- ▶ Fahrten nach Feierabend
- ▶ Mittagsheimfahrten

Wie können Sie die rein betriebliche Nutzung eines Fahrzeugs beweisen?

Es empfiehlt sich, im Rahmen einer Dienstanweisung ein Privatnutzungsverbot zu vereinbaren. Im Rahmen von Betriebsprüfungen **möchte das Finanzamt häufig Fahrtenbücher** zum Nachweis der rein dienstlichen Nutzung **einsehen**. Gegen die Herausgabe kann in der Regel erfolgreich mit dem Nutzungsverbot argumentiert werden.

Wie bereits erwähnt, ist die Argumentation schwieriger, wenn das Fahrzeug einer bestimmten Person zugeordnet ist. Es sich also um einen Dienstwagen handelt. **So reicht z.B. bei einem Gesellschafter-Geschäftsführer eine dienstliche Weisung nicht aus.** Nach Auffassung des Finanzamts und des Finanzgerichts spricht die allgemeine Lebenserfahrung dafür, dass ein solches Fahrzeug auch privat genutzt wird. Das Nutzungsverbot müsste durch weitere Argumente, wie z.B. ein Fahrtenbuch, organisatorische Maßnahmen (Dokumentation der Schlüsselabgabe nach Dienstschluss) oder einem mindestens gleichwertigen Fahrzeug im Privatvermögen untermauert werden.

Schwer verständlich und oft vergessen: Umsatzsteuer auf den privaten Nutzungsanteil eines Pkw

Grundsätzlich sind Pflegeeinrichtungen nach § 4 Nr. 16 UStG von der Umsatzsteuer befreit. Eine Pflegeeinrichtung kann aber auch Leistungen erbringen, die hinsichtlich der Umsatzsteuer Diskussionsbedarf mit dem Finanzamt auslösen, z.B. medizinische und kosmetische Fußpflege, hauswirtschaftliche Leistungen (nicht § 45b SGB XI), Abwesenheitsservice, Umzugshilfe, Briefkastenleerung etc. Sofern der Kunde keinen Anspruch auf Kostenübernahme aus den Sozialgesetzbüchern hat, ist zu prüfen, ob diese Leistungen umsatzsteuerpflichtig sind.

Häufiges Ergebnis: Die sogenannte **Kleinunternehmerregelung** verhindert, dass für diese grundsätzlich umsatzsteuerpflichtigen Leistungen tatsächlich Umsatzsteuer anfällt. Ein umsatzsteuerlicher Kleinunternehmer liegt immer dann vor, wenn die umsatzsteuerpflichtigen Leistungen im vorangegangenen Kalenderjahr 25.000 € und im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 100.000 € nicht übersteigen.

Goodbye Kleinunternehmerregelung!

Mit der **Überlassung von betrieblichen PKW zur privaten Nutzung** erbringt die Pflegeeinrichtung eine Leistung an ihre Mitarbeiter und nicht an ihre Kunden. **Diese Leistung kann nicht von der Umsatzsteuer befreit werden.**

! Das Problem: Je nach Höhe des Bruttolistenpreises des PKW können die Grenzen der Kleinunternehmerregelung überschritten werden. Nicht nur der private Nutzungsanteil wird umsatzsteuerpflichtig, sondern auch die übrigen sonstigen Leistungen. ▶

Die Auswirkungen verdeutlicht folgendes erstes Beispiel:

Im Rahmen einer Betriebsprüfung wurden folgende umsatzsteuerpflichtige Leistungen festgestellt, die nicht unter die Steuerbefreiung nach § 4 Nr. 16 UStG fallen:

● Botengänge	5.000 € pro Jahr
● Abwesenheitsservice, Briefkasten leeren	6.000 € pro Jahr
● Einkaufshilfe	7.000 € pro Jahr
● Medizinische und kosmetische Fußpflege	6.500 € pro Jahr
Summe	24.500 € pro Jahr

Die umsatzsteuerpflichtigen Leistungen überschreiten nicht die Kleinunternehmergrenze von 25.000 €. Der Pflegedienst hat für diese Leistungen zu Recht keine Umsatzsteuer abgeführt.

Zweites Beispiel

Bei der Prüfung wurde auch festgestellt, dass zwei Geschäftsführer ihre Dienstwagen auch privat nutzen. Die Dienstwagen haben zusammen einen Bruttolistenpreis von 80.000 €.

Beispiel der umsatzsteuerpflichtigen Behandlung eines privatgenutzten PKWs bei Nutzung der 1% Regelung:

Bruttolistenpreis 80.000 € * 1% * 12 Monate	= 9.600 €
Darin enthaltene Umsatzsteuer von 19%	= 1.532 €
Die Summe der Umsatzsteuerpflichtigen Leistungen beträgt nun: Summe sonstiger Leistungen (siehe oben)	= 24.500 €
zzgl. PKW-Nutzung	= 9.600 €
Summe	= 34.100 €

Die umsatzsteuerpflichtigen Leistungen übersteigen die Kleinunternehmergrenze. Sowohl für die Fahrzeuge als auch für die sonstigen Leistungen ist

Umsatzsteuer abzuführen. Aus dem Gesamtbetrag ist die Umsatzsteuer herauszurechnen und an das Finanzamt abzuführen:

Steuerlicher „Schaden“
24.500 € : 119 * 19 = 3.911 €

Mögliche Gegenmaßnahme im Rahmen der laufenden Betriebsprüfung

Die finanziellen Folgen können durch die Geltendmachung der Vorsteuer gemindert werden. Die Finanzverwaltung lässt in der Regel einen geschätzten Vorsteueranteil von 80% auf die Umsatzsteuer für PKW zu. Bei Inanspruchnahme der 1%-Regelung kann dies zu einer erheblichen Reduzierung der Umsatzsteuer führen.

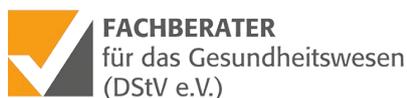
Drittes, anderes Beispiel

[umsatzsteuerpflichtige Behandlung eines privatgenutzten PKWs]

Umsatzsteuer Privatnutzung von 19%	= 1.532 €
Darauf pauschaler Vorsteuerabzug von 80%	= 1.225 €
Verbleibende Belastung	= 307 €

Nehmen Sie gerne Kontakt zu mir auf! ●

● Martin Fricke



Sie profitieren von einer langjährigen Erfahrung in der steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Beratung von Pflegeeinrichtungen. Mit speziell auf die Branche zugeschnittenen Zusatzleistungen können wir Sie optimal betreuen.



Berg & Fricke
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Kremer

– erstklassig, wenn's um Pflege geht!

Kremer steht für Qualität in der ambulanten Pflege sowie der außerklinischen Intensivpflege

- ★ Immer ausreichend Personal – dank perfektem Recruiting
- ★ Viel Zeit für deine Kunden
- ★ Individuelle und flexible Arbeitszeitmodelle (inklusive "Mama-Dienste")
- ★ Klare Strukturen durch perfektionierte Systeme
- ★ Ein dauerhafter Ansprechpartner – immer für dich da
- ★ 13. Gehalt
- ★ Coole Firmenevents das ganze Jahr über



JETZT ALS PFLEGEFACHKRAFT BEWERBEN!

Pflegedienst Kremer GmbH
ambulante Pflege seit 1990

Tel: 06185 / 818040
Bewerbung@Kremer-Pflege.de

**KUNDEN
EMPFEHLUNG**
2024 / 2025

Pflegedienst Kremer GmbH
Hansauer Straße 40a
63546 Hammersbach

KUNDENBEFRAGUNG: 02/2023

SEHR GUT



DIOP
Deutsches Institut
für Qualitätsmanagement und -verbund e.V.

Die Kriterien unserer Privatbesitzer finden Sie unter www.dipa.de

www.Pflegedienst-Kremer.de

► Touren- und Personal-Einsatz-Planung



Birger Schlürmann

Berater und Coach für Altenhilfeeinrichtungen

Burgwindheim

☎ +49 163-3645118

✉ mail@schluermann.com

🌐 www.pdl-coaching.com

Gestartet wird ab dem Büro!

Gerade in großen Pflege- und Betreuungsdiensten mit über 20 oder 30 Mitarbeitern kann es zu einem hohen Anteil der Kosten für die Fahrzeuge kommen. Es geht aber in einer ständigen Analyse nicht nur um die direkten eigentlichen Kosten für die Fahrzeuge an sich, sondern auch um den **Umgang mit den Dienstwägen** und wie damit direkt oder indirekt durch deren Nutzung Kosten entstehen durch die zu bezahlende Arbeitszeit. Andererseits können diese Überlegungen auch zu Einsparungen bei der Arbeitszeit führen. Hierauf liegt der Fokus dieses Beitrages.

Falsch gedacht

Aus der Not heraus wird oft vielen Mitarbeitern ein Fahrzeug über die 1%-Regelung versprochen oder zumindest gewährt, so dass die Mitarbeiter das „Dienstfahrzeug mit nach Hause nehmen dürfen“ und am besten noch „gleich die Tour von dort“ starten sollen.

Genau das sollte aber auf jeden Fall vermieden werden. Denn **die Tour sollte immer von der Betriebsstätte aus starten** – also vom Büro des Pflegedienstes. Wenn ein Mitarbeiter zum Beispiel laut Tourenplan um 6:00 Uhr mit seiner Rüstzeit beginnt, um 6:05 zum ersten Kunden aufbrechen, und dort um 6:12 Uhr mit der Versorgung starten soll, so fährt der Mitarbeiter mit dem Dienst-Kfz um 6:05 Uhr vom Hof. Arbeitsbeginn ist um 6:00 Uhr, dann beginnt die Rüstzeit.

Am Ende des Tages, also wenn die Tour endet, sollten die Mitarbeiter wiederum zum Pflegedienst zurückfahren. Dort verbringen Sie dann die **„Rüstzeit nach dem Dienst“**. Gleiches gilt bei „Feierabend“: Wenn laut Tourenplan der Dienst inklusive der Rüstzeit um 13:00 Uhr endet, ist tatsächlich Feierabend. Die Arbeitszeit hat dann abzüglich der Pause in der Tour 6,5 Stunden betragen.

Zeit haben für .. | Kommunikation | Informationsaustausch | Psychohygiene

Diese Zeit ist für den Pflegedienst von großer Bedeutung, weil dort mit ebenfalls anwesenden Kolleginnen besprochen werden kann, was sich gegebenenfalls bei den

Patienten - oder im Rahmen der Touren- und Personal-Einsatz-Planung verändert hat. Diese Informationsvermittlung benötigt Zeit - und diese **Zeit haben zu dürfen** rentiert sich auf jeden Fall.

Diese Informationen können bei der Planung für die nächsten Tage und Wochen **berücksichtigt** werden, es kommen gegebenenfalls auch Hinweise auf Veränderungen, die den Besuch einer Leitungs- oder Beratungskraft nötig machen, um zum Beispiel die Sachleistungen besser auszu-schöpfen, oder weil neue Möglichkeiten der Leistungserbringung bestehen. Ein **wirtschaftlicher Aspekt!**

Die **Psychohygiene** ist vielleicht auch noch ein erwähnenswerter Aspekt. Die Mitarbeiter sind teilweise bei 15 bis 20 Kunden „allein gelassen“, und benötigen vielleicht auch einfach ein bisschen Zeit, und seien es auch „einfach nur 5 Minuten“, um einiges loszuwerden. Es geht um Arbeitszufriedenheit und darum, die Probleme nicht mit nach Hause nehmen zu müssen.

Controlling + Kontrolle

Noch ein weiteres **Problem** entsteht, **wenn die Mitarbeiter ihre Arbeitszeit nicht „richtig“ erfassen**. Viel zu groß ist die Gefahr, dass Mitarbeiter die „Rüstzeiten vor dem Dienst“ und „nach dem Dienst“ nicht (richtig) erfassen oder falsch zuordnen. Manche lassen die Minuten weg – oder addieren sie zu den Fahrt- und Wegezeiten. Beides ist nicht korrekt und hat katastrophale Folgen für das Controlling, weil diese beiden wichtigen Kennzahlen

- Anteil der Organisationszeiten
- Anteil der Fahrt- und Wegezeiten

nicht „richtig“ erfasst wären und somit das komplette Controlling „kaputtmachen“, indem keine verlässlichen Aussagen abgeleitet werden können.

Zudem ist **keine** wirkliche **Kontrolle** bei der Vielzahl der anfangs erwähnten Mitarbeiter **möglich**.

Oft passieren zudem folgende Dinge, hier ein Beispiel: Der Mitarbeiter startet mit dem Dienst-PKW von zuhause, fährt 15 Minuten zum ersten Patienten und beginnt dort mit der Versorgung.

Wenn der Arbeitgeber die Fahrt- und Wegezeiten ►

zum ersten Kunden als Arbeitszeit anerkennt – so ist das falsch!

Angenommen, diese Regelung gilt für drei Touren und deren zugeordneten Mitarbeitern, so werden $1.095 \cdot 15$ Minuten – also 273,75 Stunden „umsonst“ bezahlt. Nehmen die Mitarbeiter das Fahrzeug nach der letzten Versorgung wieder mit nach Hause und benötigen insgesamt wieder 273,75 Stunden, so summiert sich der Wert auf 547,5 Stunden.

Richtig ist es so:

Die Arbeitszeit beginnt bei Arbeitsaufnahme beim ersten Patienten – und sie endet beim Schließen der Wohnungstür des letzten Kunden.

Finanzielle und steuerliche Probleme

Auch steuerlich kann das beschriebene Vorgehen problematisch werden. Das gilt sowohl, wenn der Mitarbeiter mit dem Dienst-PKW von zuhause zum Pflegedienst fährt als auch, wenn er direkt zum Patienten fährt.

Auf diese Probleme und mögliche klare Regelungen und Lösungen hat der Steuerberater, Herr Martin Fricke, auf [Seite 20ff.](#) dieser Ausgabe von PDL Management hingewiesen.



Die Regelung, wer ein Kfz zur Privatnutzung erhält, sollte ebenso klar sein.

Je klarer die Angelegenheiten rund um die Kfz-Nutzung geregelt sind, desto wirtschaftlicher wird es für den Arbeitgeber – und die Mitarbeiterzufriedenheit ist ebenso gewahrt, weil Klarheit herrscht.

„Meine Tour, mein Auto, meine Patienten!“

Diesen Besitzstand darf es nicht geben. Die Gefahr besteht jedoch, wenn Sie es erlauben, dass die Mitarbeiter von zu Hause aus starten und enden.

● **Birger Schlürmann**



SIEBEGGER

Sozialmanagement

www.siessegger.de

Die wirtschaftliche Seite des Pflegedienstes

► **Beratung**

► **Fortbildung**

► **Seminare**

► **Publikationen**

„So schön der kurzfristige Erfolg auch ist, im Endeffekt zählt nur, was langfristig unter dem Strich übrigbleibt.“
Gregor Gielen

► Standard des Monats

pqsg.de ist eine umfassende Wissensdatenbank zum Thema Altenpflege. Sie können auf mehr als 900 Pflegestandards, Maßnahmenplanungen, Stellenbeschreibungen, Checklisten und andere Mustertexte zugreifen. Alle Dokumente lassen sich in wenigen Minuten an die individuellen Bedürfnisse anpassen.



Nutzung der Dienstwagen



Machen Sie Ihr QM lebendig.

Ambulante Pflegedienste investieren im Laufe der Jahre ein kleines Vermögen in den Fuhrpark. Umso wichtiger ist es, den Umgang mit den Dienst-Pkw klar zu regeln. Unser Muster fasst die wichtigsten Eckpunkte in einem Standard zusammen.

Wichtige Hinweise

- Zweck unseres Musters ist es nicht, unverändert in das QM-Handbuch kopiert zu werden. Dieser Standard muss in einem Qualitätszirkel diskutiert und an die Gegebenheiten vor Ort angepasst werden.
- Hinsichtlich der Organisation des Fuhrparks gibt es zahllose verschiedene Optionen. Relevant wäre wahrscheinlich auch die dienstliche Nutzung von Privatfahrzeugen sowie die private Nutzung von Dienstfahrzeugen, so wie sie Martin Fricke in seinem Beitrag in dieser Ausgabe von PDL Management ([siehe Seite 20ff.](#)) thematisiert. Sie sollten daher diesen Standard an Ihre individuellen Gegebenheiten anpassen.



Definition

- Unser Pflegedienst stellt den Mitarbeitern Fahrzeuge zur Verfügung, damit diese unsere Klienten versorgen können.
- Es handelt sich dabei um Fahrzeuge der Kleinwagen- und Mittelklasse der Marken XXX und YYY.
- In unserem Pflegedienst werden i. d. R. keine Privatfahrzeuge für Dienstfahrten genutzt.

alternativ:

- Die Privatnutzung der Dienstfahrzeuge erfolgt nach folgenden Regeln:

-
-

Hinweis: Hier bitte entsprechende Punkte individuell einbringen.

Grundsätze

- Der Schutz unserer Mitarbeiter vor Verkehrsunfällen ist wichtiger als die Einhaltung von Zeitplänen.
- Jede Pflegekraft sollte mit einem Dienstwagen so umgehen, als wäre es der eigene PKW.
- Die Pflegekräfte müssen sich stets bewusst sein, dass ihr Fahrverhalten dem Pflegedienst zugerechnet wird. Sie haben sich deshalb im Straßenverkehr möglichst rücksichtsvoll und partnerschaftlich zu verhalten.

Ziele

- Unsere Mitarbeiter bewegen sich sicher im Straßenverkehr.
- Wir erreichen und versorgen unsere Klienten möglichst pünktlich.
- Die Fahrzeuge sind stets fahrbereit.
- Wir schützen die PKW vor übermäßiger Abnutzung.
- Unsere Fahrzeuge machen einen gepflegten Eindruck ►

Vorbereitung

Parkausweis

Wir stellen sicher, dass für alle Fahrzeuge Parkausweise verfügbar sind. Diese berechtigen zum Parken

- ▶ in Anwohnerparkzonen
- ▶ in verkehrsberuhigten Bereichen außerhalb der gekennzeichneten Flächen ohne Behinderung
- ▶ an Parkscheinautomaten ohne Gebühr und zeitliche Beschränkung
- ▶ im Bereich der Parkscheinregelung ohne zeitliche Beschränkung
- ▶ im Geltungsbereich des Z 286/290 (eingeschränktes Haltverbot) ohne Behinderung
- ▶ aber nicht in der Fußgängerzone

Qualifikation

- ▶ Alle unsere Mitarbeiter verfügen über eine gültige Fahrerlaubnis. Alte Führerscheine werden fristgerecht in fälschungssichere Dokumente eingetauscht.

Hinweis: Es kann nicht schaden, dass jede Pflegekraft alle sechs Monate den Führerschein einmal der Pflegedienstleitung vorlegen muss. Ansonsten kann es passieren, dass Mitarbeiter den Verlust der Fahrerlaubnis verschweigen.

- ▶ Wir stellen sicher, dass alle Mitarbeiter in der Lage sind, ein Dienstfahrzeug zu warten. Dieses ist Bestandteil der Einarbeitung neuer Mitarbeiter. Dazu zählt insbesondere die Kontrolle des Reifendrucks, des Ölstands und der Kühlflüssigkeit.
- ▶ Wir führen für jedes Fahrzeug einen Wartungsplan. Auf diesem werden Intervalle angegeben und durchgeführte Wartungsmaßnahmen per Handzeichen bestätigt.

Vorbereitung des Fahrzeugs

- ▶ Die Pflegekraft stellt sicher, dass Sie über den Schlüssel, die Fahrerlaubnis, den Fahrzeugschein (Zulassungsbescheinigung Teil I), die Versicherungsunterlagen sowie über ein Exemplar des europäischen Unfallberichts verfügt.
- ▶ Im Winter müssen die Scheiben des Fahrzeugs vollständig vom Eis entfernt werden. Die Pflegekraft stellt sicher, dass sich ein Eiskratzer, ein Handfeger und eine Warnweste im Fahrzeug befinden. Ein Türschlossent-eiser sollte in der Manteltasche bereitliegen.
- ▶ (Optional:) Viele unserer Klienten wohnen abseits der Hauptstraßen. Im Winter sind die Zufahrtswege ggf. nicht geräumt. Daher achten wir auf die notwendige Ausrüstung wie Schneeketten, einen Klappspaten, Anfahrmatte, Handschuhe usw.
- ▶ Das Dienstfahrzeug ist vor und nach der Benutzung zu überprüfen. Die Pflegekraft geht zu diesem Zweck einmal um das Fahrzeug herum:
 - ▷ Der Mitarbeiter prüft die Funktionsfähigkeit der Beleuchtung.

- ▷ Wir suchen nach Karosserie-, Lack- und Glasschäden.
- ▷ Wir kontrollieren den Zustand der Wischblätter.
- ▶ Wir verstauen die Pfllegetasche sicher. Sie darf bei einem Bremsmanöver nicht als Geschoss durch den Fahrzeuginnenraum fliegen.

Durchführung

Nutzung des Smartphones im Pflegefahrzeug

- ▶ Unsere Fahrzeuge sind mit einer Bluetooth-Freisprecheinrichtung ausgestattet. Die Pflegekraft stellt sicher, dass das dienstliche Smartphone vor Fahrtantritt korrekt mit der Freisprecheinrichtung gekoppelt ist. Die Nutzung eines Mobiltelefons während der Fahrt ohne Freisprecheinrichtung ist untersagt.
- ▶ Das Smartphone wird während der Fahrt in der Ladeschale des Fahrzeugs abgelegt.
- ▶ Auf allen dienstlichen Smartphones ist ein Navigationssystem installiert. Soweit die Pflegekraft mit dem System nicht vertraut ist, ist die Einweisung Bestandteil der Einarbeitung neuer Mitarbeiter.

Allgemeines

- ▶ Im Fahrzeug sollte nicht gegessen werden. Sofern möglich, sollte eine Pflegekraft ihre Pause in einem Café, Restaurant usw. verbringen. Eine hastige Nahrungsaufnahme im Auto ist ungesund, unhygienisch und vermittelt Passanten einen unguuten Eindruck.
- ▶ Im Fahrzeug wird nicht geraucht.
- ▶ Die Nutzung des Fahrzeugs ist nur mit festem Schuhwerk gestattet. Die Pflegekraft trägt also insbesondere keine Flip-Flops, da dann bei einem Unfall der Versicherungsschutz gefährdet ist.
- ▶ Die Pflegekraft beachtet die Verkehrsregeln, insbesondere die Geschwindigkeitsbegrenzungen. Bei Fahrten auf Autobahnen darf eine Geschwindigkeit von 130 km/h nicht überschritten werden.
- ▶ Im Fahrzeug transportierte Medikamente müssen vor Hitze und vor Sonneneinstrahlung geschützt werden.
- ▶ Die Mitnahme von Klienten, deren Angehörigen oder betriebsfremden anderen Personen im Pflegefahrzeug ist untersagt.
- ▶ Privatfahrten mit Dienstfahrzeugen können nur in begründeten Ausnahmefällen vorgenommen werden. Der dienstliche Bedarf von Dienstfahrzeugen ist stets vorrangig. Privatfahrten mit Dienstfahrzeugen bedürfen in jedem Fall einer vorherigen Bewilligung durch die Pflegedienstleitung. Sämtliche Privatfahrten sind im Fahrtenkontrollheft als Privatfahrten zu bezeichnen und einzutragen. Privatfahrten sind kostenpflichtig. Die Rechnungsstellung erfolgt durch den Pflegedienst.
- ▶ Wenn die Pflegekraft einen Verkehrsunfall vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht, so hat sie dem Pflegedienst den daraus entstehenden Schaden zu ersetzen. ▶

Tanken

Verbrennerfahrzeuge:

- ▶ Wir fahren das Fahrzeug nicht „leer“. Der Pkw muss stets mindestens zu einem Viertel betankt sein.
- ▶ Das Fahrzeug darf nur bei der Tankstation xyz betankt werden. Dafür nutzen wir die ausgegebene Tankkarte. (Optional:) Die Pflegekraft stellt sicher, dass sie den PIN-Code der Tankkarte kennt.
- ▶ Die Pflegekraft gibt die Tankquittung im Büro ab.
- ▶ An der Tankstation können auch ggf. fehlende Utensilien wie etwa Eiskratzer usw. gekauft werden.

Elektrisch angetriebene Fahrzeuge:

- ▶ Wir stellen die Fahrzeuge auf dem Firmenparkplatz ab.
- ▶ Die Pflegekraft schließt das Fahrzeug an die Ladesäule an, damit sich die Akkus über Nacht wieder aufladen können.

Nachbereitung

- ▶ Dienstfahrzeuge sind nach Gebrauch auf den zugewiesenen Parkplätzen des Pflegedienstes abzustellen. Die Schlüssel müssen an der dafür vorgesehenen Stelle deponiert werden.
- ▶ (Alternativ vor allem bei ländlichen Pflegediensten mit großem Einzugsbereich: Die Dienstwagen können abends für die Fahrt nach Hause und am nächsten Tag für die Fahrt zum nächsten Einsatzort genutzt werden. Diese Fahrten gelten als Dienstfahrten.)
- ▶ Vertrauliche Dokumente, Medikamente und Schlüssel dürfen über Nacht nicht im Auto belassen werden.
- ▶ Dienstfahrzeuge sind immer abzuschließen.
- ▶ Die Pflegekräfte haben das ihnen anvertraute Dienstfahrzeug selbst zu pflegen. Die für die Reinigung des Dienstfahrzeugs erforderliche Zeit gilt als Arbeitszeit. Dabei entstehende Kosten werden ersetzt.
- ▶ Zu Beginn und nach dem Ende der Tour füllt die Pflegekraft das Fahrtenbuch aus. Sie vermerkt den Abfahrtsort, das Datum sowie den Zweck der Fahrt. Dokumentiert wird auch der Kilometerstand zu Beginn und nach dem Abschluss der Tour.
- ▶ Kann die Pflegekraft eine technische Störung nicht selbst beheben, hat sie dies der Pflegedienstleitung unverzüglich zu melden.
- ▶ Ein Tiertransport, z. B. ein Therapiehund, darf nur in einer im Auto fixierten geeigneten Box durchgeführt werden.
- ▶ Das Anbringen von Fanartikeln (Fußballwimpel, Aufkleber) oder dergleichen ist untersagt.

Dokumente

- ▶ Wartungsplan
- ▶ Fahrerlaubnis

- ▶ Fahrzeugschein
- ▶ Versicherungsunterlagen
- ▶ Europäischer Unfallbericht

Verantwortlichkeit | Qualifikation

- ▶ Alle Mitarbeiter

Optional ergänzend für Ihren Standard „Nutzen der Dienstfahrzeuge“:

Betriebsvereinbarung für die Nutzung eines Privatfahrzeuges für Pflegeeinsätze

In Zeiten knapper Budgets setzen manche Pflegedienste auf die Privatfahrzeuge ihrer Mitarbeiter. Ohne klare und detaillierte Absprachen können sich die erhofften Kostenersparnisse jedoch schnell ins Gegenteil verkehren - etwa kann, wenn bei einem Verkehrsunfall Menschen zu Schaden kommen.

Randbemerkung von Thomas Sießegger: Ich empfehle solche Betriebsvereinbarungen für die Nutzung von Privatfahrzeugen ausdrücklich nicht!

Betriebsvereinbarung für die Nutzung eines Privatfahrzeuges für Pflegeeinsätze

Jede ambulant arbeitende Pflegekraft ist autorisiert, für Pflegeeinsätze einen privaten PKW zu nutzen, ohne dass es dafür einer vorherigen Genehmigung im Einzelfall bedarf.

Die Pflegekraft erhält für jeden Kilometer, der während eines Pflegeeinsatzes gefahren wurde, ein Kilometergeld in Höhe von 0,xx Euro.

Die Pflegekraft führt ein Fahrtenbuch und erstellt am Monatsende eine Abrechnung der gefahrenen Kilometer.

Sollten während einer genehmigten Dienstfahrt mit dem Privatfahrzeug Schäden entstehen, werden diese unter folgenden Voraussetzungen ersetzt:

- ▶ Kein Anspruch gegen den Pflegedienst besteht bei vorsätzlich verursachten Schäden.
- ▶ Anteiliger Schadensersatz wird geleistet bei grob fahrlässig verursachten Unfällen. Die Aufteilung des Schadens entspricht dabei dem Grad des Verschuldens der Pflegekraft.
- ▶ Voller Schadensersatz wird geleistet, wenn der Unfall leicht fahrlässig verursacht wurde oder die Pflegekraft kein Verschulden trifft.

Der Pflegedienst kann zur Feststellung des etwaigen Verschuldens der Pflegekraft abwarten, bis eine gerichtliche Entscheidung vorliegt. ▶

Der Schadensersatz umfasst:

- ▶ die Reparaturkosten
- ▶ den Ausgleich eventuell verbleibender Wertminderung
- ▶ die Kosten eines Mietwagens bzw. die Zahlung einer Nutzungsausfallentschädigung
- ▶ Kosten der Haftpflichtversicherung, die durch den Verlust des Schadensfreiheitsrabattes entstehen

Sollte das Fahrzeug Totalschaden erleiden, zahlt der Arbeitgeber anstelle der Reparaturkosten den Wiederbeschaffungswert des PKW. Bis zu zwei Jahre alte Fahrzeuge, deren Reparaturkosten 70 Prozent des Wiederbeschaffungswertes betragen, gelten als Totalschaden.

Die Pflegekraft ist verpflichtet, eine geeignete Haftpflichtversicherung abzuschließen.

Falls der Pflegedienst die Unfallkosten übernimmt, so tritt die Pflegekraft die Ansprüche gegen den (ggf. vorhandenen) Schädiger an den Pflegedienst ab. Die Pflicht zur Abtretung umfasst nicht die Ansprüche auf Schmerzensgeld.

Diese Betriebsvereinbarung tritt in Kraft am xx.xx.202x. Sie kann von jeder Partei jeweils mit einer Frist von drei Monaten zum Ende eines Kalender-Vierteljahres gekündigt werden. Nach Ablauf dieser Betriebsvereinbarung gelten ihre Regelungen weiter, bis sie durch eine andere Abmachung ersetzt werden.

Anmerkungen:

- ▶ Diese Dienstvereinbarung kann auch in Form eines Vertrages direkt zwischen Pflegedienst und Pflegekraft geschlossen werden.
- ▶ Statt der Übernahme der Unfallkosten kann auch vereinbart werden, dass sich der Pflegedienst an den Kosten einer Vollkaskoversicherung beteiligt.
- ▶ Statt der Abrechnung jedes Kilometers kann auch eine monatliche Pauschale vereinbart werden.

Wichtiger Hinweis:

Zweck unseres Vorschlags für Zielvereinbarungen ist es nicht, diesen unverändert zu übernehmen. Vielmehr sollen er Ihnen helfen, **Ihr eigenes Vorgehen** zu entwickeln, um dieses zum Beispiel bei den Mitarbeiter-Jahresgesprächen zu integrieren. Dann wird es auch ein Erfolg!.

Dieses Dokument ist auch als **Word-Dokument** (docx-Format) verfügbar. ●



● PQSG.de

Kurze Frage:

Ist Ihr Qualitätsmanagement eigentlich digital? Oder haben auch Sie »auf halber Strecke angehalten«?

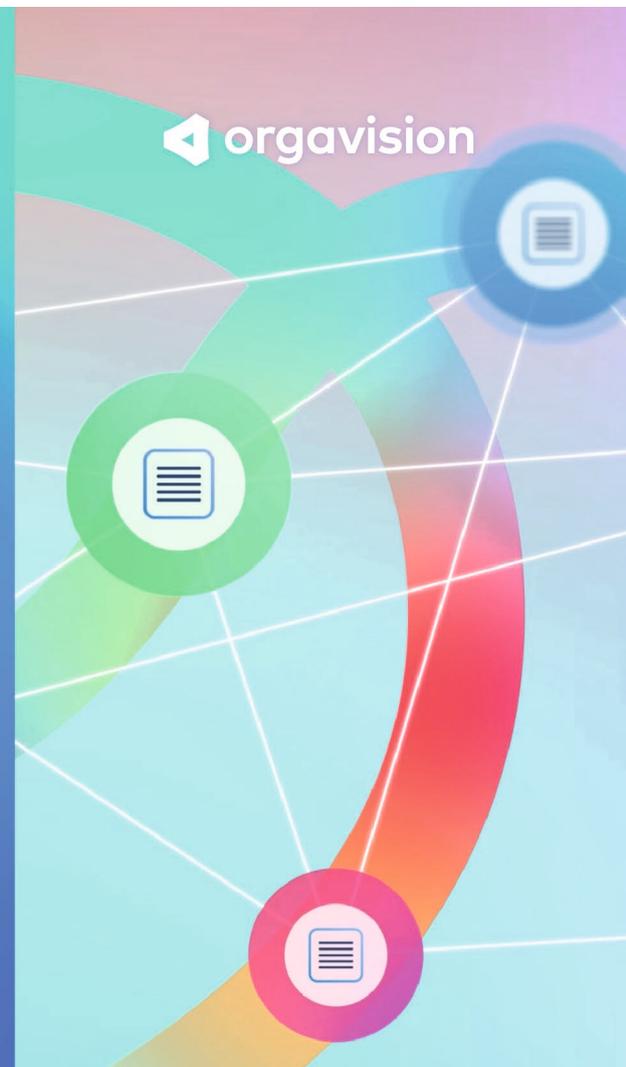
Erfahren Sie, warum digitale Dokumente nicht dasselbe sind wie digitale Prozesse – und was eine QM-Software für Sie leistet.

Wir kennen die Pflege.

Besuchen Sie uns:

bit.ly/ovisn-pdl

orgavision



Thomas Sießegger

Diplom-Kaufmann, Organisationsberater und Sachverständiger für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste



►► Die Größe der Pflegedienste | nach Trägerschaft | der Zusammenhang mit Wachstum

In der letzten Ausgabe von **PDL Management** haben wir mit den Auswertungen der neuesten Pflegestatistik 2023 begonnen: Pflegedienste werden immer mehr, immer größer und immer „privater“.

Mit zwei weiteren Schaubildern beziehungsweise Auswertungen wollen wir mit der Analyse der neuesten Zahlen der Pflegestatistik noch etwas mehr in die Tiefe gehen.

Wir beginnen zunächst einmal mit der Größe der Pflegedienste - differenziert nach Kategorien, und zu welchen Trägern sie gehören.

Hinweis:

Sie können diese Auswertungen mit den Rohdaten selbst in der „Pflegestatistik - Pflege im Rahmen der Pflegeversicherung“ einsehen. Hier steht Ihnen eine EXCEL-Datei auf der Homepage des Statistischen Bundesamtes zur Verfügung: ●

Dort können Sie die aktuellen Zahlen (2023) selbst differenziert betrachten. Ich selbst werte diese Zahlen seit 1999 in Zeitreihen und Sonderauswertungen aus. Sie werden hier in der Rubrik „Statistik und Zahlen“ peu à peu veröffentlicht. ►

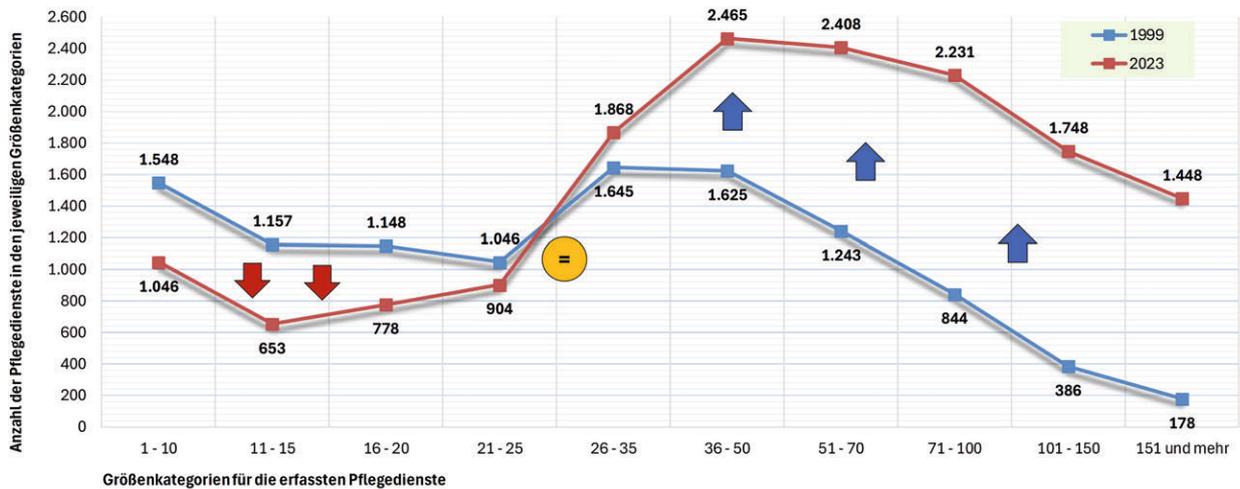
Tab. 2.2 Größe der Dienste nach Träger - Pflegebedürftige je Pflegedienst am 15.12.2023

2023	Pflegedienste insgesamt			private Träger			freigemeinnützige Träger			öffentliche Träger			Kummulierte Auswertung aller Pflegedienste .. nach Größe (Anzahl der versorgten Pflegebedürftigen)
	%	Anzahl	%	%	Anzahl	%	%	Anzahl	%	%	Anzahl	%	
1 - 10	6,8%	1.046	= 100%	9,1%	950	= 90,8%	1,6%	78	= 7,5%	8,8%	18	= 1,7%	
11 - 15	4,2%	653	= 100%	5,5%	575	= 88,1%	1,4%	68	= 10,4%	4,9%	10	= 1,5%	
16 - 20	5,1%	778	= 100%	6,6%	687	= 88,3%	1,9%	88	= 11,3%	1,5%	3	= 0,4%	
21 - 25	5,9%	904	= 100%	7,4%	773	= 85,5%	2,5%	119	= 13,2%	5,9%	12	= 1,3%	
26 - 35	12,1%	1.868	= 100%	14,6%	1.527	= 81,7%	6,8%	321	= 17,2%	9,8%	20	= 1,1%	
36 - 50	16,0%	2.465	= 100%	17,2%	1.797	= 72,9%	13,2%	628	= 25,5%	19,6%	40	= 1,6%	
51 - 70	15,7%	2.408	= 100%	15,0%	1.565	= 65,0%	17,2%	814	= 33,8%	14,2%	29	= 1,2%	
71 - 100	14,5%	2.231	= 100%	12,7%	1.323	= 59,3%	18,5%	878	= 39,4%	14,7%	30	= 1,3%	
101 - 150	11,4%	1.748	= 100%	8,1%	847	= 48,5%	18,5%	879	= 50,3%	10,8%	22	= 1,3%	
151 und mehr	9,4%	1.448	= 100%	5,8%	604	= 41,7%	17,4%	824	= 56,9%	9,8%	20	= 1,4%	
Gesamt	101%	15.549	= 100%	102%	10.648	= 68,5%	99%	4.697	= 30,2%	100%	204	= 1,3%	
Pflegebedürftige pro Pflegedienst		71		57		101		71					

© 2025 Thomas Sießegger, aufbereitet nach den Daten des Statistischen Bundesamtes

Abbildung 1: Größe der Pflegedienste im Jahr 2023 nach Trägern nach Größenkategorien

Entwicklung der Anzahl der Pflegedienste in verschiedenen Größen-Kategorien von 1999 auf 2023



© 2015 - 2025 Thomas Siegegger, aufbereitet nach den Daten des Statistischen Bundesamtes [Stand 2023]

- ↓ Die Anzahl kleiner und sehr kleiner Pflegedienste nimmt ab, von 1.548 (1999) auf 1.046 im Jahr 2023
- = Die Anzahl der SGB XI-Pflegedienste mit zirka 25 Pflegebedürftigen (= knapp 40 Kunden) stagniert
- ↑ Die Anzahl der mittleren, der großen und vor allem der sehr großen SGB XI-Pflegedienste nimmt deutlich zu
- ↑ Die größte absolute Zunahme liegt bei Pflegediensten mit über 100 Kunden

Veränderungen bei den Größenkategorien vom Jahr 1999 auf das Jahr 2023

Größenkategorie der Pflegedienste mit der jeweiligen Anzahl an zu versorgenden Pflegebedürftigen (bzw. bei der Anzahl der Kunden)	Pflegebedürftige	= Anzahl Kunden	1999	2023	Veränderung	Trend
1 - 10	bis 14 Pat.		1.548	1.046	- 502	- 32,4%
11 - 15	bis 21 Pat.		1.157	653	- 504	- 43,6%
16 - 20	bis 29 Pat.		1.148	778	- 370	- 32,2%
21 - 25	bis 36 Pat.		1.046	904	- 142	- 13,6%
26 - 35	bis 50 Pat.		1.645	1.868	+ 223	+ 13,6%
36 - 50	bis 71 Pat.		1.625	2.465	+ 840	+ 51,7%
51 - 70	bis 100 Pat.		1.243	2.408	+ 1.165	+ 93,7%
71 - 100	bis 143 Pat.		844	2.231	+ 1.387	+ 164,3%
101 - 150	bis 214 Pat.		386	1.748	+ 1.362	+ 352,8%
151 und mehr	über 216 Pat.		178	1.448	+ 1.270	+ 713,5%

Abbildung 2: Entwicklung der Anzahl der Pflegedienste in verschiedenen Größen-Kategorien von 1999 auf 2023



Die Übersicht der inzwischen 15.549 ambulanten Pflegedienste in Deutschland (im Jahr 2023) zeigt die Verteilung nach Größenkategorien und Trägerschaft. Berücksichtigt werden muss, dass die Bundespflegestatistik lediglich die Pflegebedürftigen also die

Kunden erfasst, die SGB XI-Leistungen beziehen. Ein Pflegedienst besteht jedoch in der Regel auch aus Kunden, die Leistungen der Krankenversicherung in Anspruch nehmen. Insofern müssten hier für die eigenen Kalkulation zirka 30% bis 40% Kunden hinzugerechnet, um auf die reale Gesamtanzahl der Kunden Ihres Pflegedienstes zu kommen.

Auffallend ist, dass die sehr kleinen und kleinen Pflegediensten überwiegend in der Hand der privaten Träger sind, während die großen und sehr großen Pflegediensten mit über 151 Pflegebedürftigen zu zirka 60% bei den Wohlfahrtsverbänden angesiedelt sind. Allerdings gibt es auch hier eine Dynamik: ▶

Die privaten Träger wachsen schneller und steigen auch weiter in der Anzahl. Diesen Sachverhalt haben wir in der letzten Ausgabe von PDL Management gesehen.

In einer weiteren Analyse sehen wir, dass die **Anzahl der kleinen und sehr kleinen Pflegedienste** abnimmt. Viele der sehr kleinen Pflegedienste sind oder waren vermutlich Intensiv-Pflegedienste. Diese Differenzierung wird jedoch in der Auswertung nicht vorgenommen.

Der Betrachtungszeitraum umfasst 24 Jahre seit Einführung der Pflegeversicherung, hier vom Jahr 1999 bis 2023. Einen **Kipp-Punkt** sehen wir in der **Größenordnung von etwa 30 Pflegebedürftigen** was zirka **40 bis 45 Kunden** entspricht. Hier ist die Anzahl der Pflegedienste in dieser Größenordnung gleich geblieben.

Alle **größeren Pflegedienste sind tendenziell gestiegen in der Anzahl, insbesondere die sehr großen Pflegedienste mit über 100 Kunden erleben seit vielen Jahren große Wachstumsraten.**

Diese Zeitreihen-Auswertung zeigt sehr deutlich, dass **Größe sehr wohl eine Bedeutung beziehungsweise einen Zusammenhang mit Effizienz hat.**

Am Markt etablieren sich mehr und mehr die großen und sehr großen Pflegedienste.

Größe ist ein strategischer Vorteil, wenn die entsprechenden strukturellen und organisatorischen Aspekte berücksichtigt werden.

● Thomas Sießegger



THOMAS SIESSEGGGER

IN 2025 BEI LEMBKE SEMINARE UND BERATUNGEN

ENTSCHLEUNIGUNG – MEHR ZEIT FÜR KUNDEN,
MITARBEITER UND MEHR WIRTSCHAFTLICHKEIT
FÜR DEN PFLLEGEDIENST

01.07.2025 | 08.30 - 15.30 Uhr | Präsenz in Hamburg

DER BESTE LEISTUNGSMIX: LEISTUNGSANGEBOTE
AUSBAUEN ODER LIMITIEREN?

04.12.2025 | 08.30 - 15.30 Uhr | Präsenz in Hamburg

WEITERE INFOS & ONLINE-ANMELDUNG →



SICHERN
SIE SICH
JETZT IHREN
PLATZ!

+ + + Kennzahlen zu Sachkosten

Man könnte meinen, es lohne es sich kaum, die Sachkosten näher zu betrachten und zu viel Zeit darauf zu verwenden, um hier große Einsparpotentiale zu untersuchen. Doch die vier oder fünf größten Positionen bei den Sachkosten sollen hier – auch mit Kennzahlen, analysiert werden. Dazu betrachten wir einen Muster-Pflegedienst mit 100 Kunden.

! Wichtiger Hinweis!

Das hier gezeigte Beispiel mit Zahlen dient lediglich der **Erklärung** zur Berechnung von **Sachkosten-Kennzahlen**, und hat somit **keinerlei Empfehlungscharakter**. Explizit möchte ich darauf hinweisen, dass diese hier gezeigten Zahlen nicht als Anhaltswerte (z.B. in Vergütungsverhandlungen) dienen sollen.

Unterteilung der Sachkosten

Die Sachkosten sollten, um später entsprechende Berechnungen erstellen zu können, unterteilt werden in

- Sachkosten investiver Art i.S. des § 82 Abs 2. SGB XI (Kosten für Abschreibungen, Leasing, Miete, usw.)
- andere Sachkosten, wie z.B. Benzin oder Kraftstoffe, Büromaterial, Porto, Werbekosten, usw.

Diese Aufteilung ist aber nicht unser heutiges Thema. Die Gemeinkosten eines ambulanten Pflegedienstes entstehen bei Pflegediensten der Wohlfahrtsverbände überwiegend durch die Berechnung einer Umlage, den oft sogenannten Verwaltungsgemeinkosten. Sie werden überwiegend verwendet für eine zentrale Lohnbuchhaltung, für die Finanzbuchhaltung, für die Geschäftsführung und Interessenvertretung und für allgemeine Verwaltung. Bei privaten Pflegediensten werden hierfür entweder im Pflegedienst entsprechende Personen beschäftigt Komma oder diese Dienstleistungen werden extern vergeben und den Pflegedienst in Rechnung gestellt. Die Kosten für die Fahrzeuge setzen sich aus den aufgezeigten Positionen zusammen.

Ausgewählte Kennzahlen am Beispiel

Zunächst betrachten wir das **Verhältnis von Personalkosten zu Sachkosten**. In der Regel dürften es zirka 80%

Personalkosten sein und etwa 20% Sachkosten. Diese Kennzahl ist nicht besonders aussagekräftig.

Der **Anteil der Miete** oder ähnlicher Kosten für „Abschreibungen auf eigene Gebäude“ beträgt in unserem Beispiel knapp zwei% der Gesamtkosten. Interessant, wie wenig das ist, oder?

Der **größte Kostenblock innerhalb der Sachkosten dürfte der Fuhrpark** des Pflegedienstes sein, mit allen damit zusammenhängenden Kosten der Fahrzeuge. **Das ist eine wichtige Kennzahl!** In unserem Beispiel beträgt der **Anteil an den Gesamtkosten** 9,4%.

Verwaltungsgemeinkosten: Alles, was mit **Verwaltung** und mit **allgemeinen Kosten** zu tun hat, wie zum Beispiel Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung, Geschäftsführung, usw. beträgt in unserem Beispiel 9,7% der Gesamtkosten. Immer ein Streitpunkt z.B. bei Vergütungsverhandlungen. Hier erfolgt keine Aussage über eine angemessene Höhe!

Nicht mit enthalten in dieser Kennzahl sind die Personalkosten der Verwaltungskraft, die vor Ort im Pflegedienst tätig ist.

Alle weiteren Kennzahlen innerhalb des Bereichs der Sachkosten sind aus meiner Sicht **relativ unwichtig**, beziehungsweise sollten nur grundsätzlich einmal pro Jahr festgelegt werden, aber nicht kontinuierlich oder gar unterjährig betrachtet werden. Zeitverschwendung.

Machen Sie sich bitte selbst ein Bild von ihrem Pflegedienst, und legen nun einmal den Fokus auf die Sachkosten.

Download der Kalkulationstabelle zum Üben

Mit der zur Verfügung gestellten EXCEL-Datei können Sie eigene Berechnungen zu Kennzahlen bei den Sachkosten durchführen.

Diese Kalkulation (EXCEL) stelle ich Ihnen auf der Seite <https://pdl-management.de> unter der Rubrik „**Weitere Veröffentlichungen + Downloads**“ zur Verfügung. ●



Muster-Pflegedienst ZUHAUSE mit **100** aktuell versorgten Kunden

Hinweis: In allen gelb hinterlegten Feldern können Sie Ihre Daten eintragen.
Bei den Kosten geben Sie Ihre Zahlen bitte immer mit einem Minuszeichen (-) voran ein.

Jahr: **2024**

	Gesamt pro Jahr	
Erträge		
SGB XI	550.000 €	= 50,0%
SGB V	375.000 €	= 34,1%
SGB XII	35.000 €	= 3,2%
Privatzahler + sonstige	70.000 €	= 6,4%
Investitionskostenförderung	54.000 €	= 4,9%
Zuweisungen + Zuschüsse	1.000 €	= 0,1%
Außerordentliche Erträge	15.000 €	= 1,4%
Summe Erträge	1.100.000 €	= 100%

Personalkosten			
Löhne und Gehälter	- 590.000 €	= 57,5%	= 79,7%
Sozialabgaben, Altersversorgung	- 135.000 €	= 13,1%	
			- 725.000 €

Sachkosten				
Miete oder Abschreibung auf Gebäude	- 18.000 €	= 1,8%	= 20,3%	
Wasser/Energie/Brennstoffe	- 2.000 €	= 0,2%		
Wirtschafts-u. Verwaltungsbedarf	- 6.000 €	= 0,6%		
nachfolgend bitte die Kosten "der Autos" eintragen, sonst bitte nichts:				
KFZ-Versicherung, Steuern	- 14.000 €	= 1,4%		
KFZ-Instandhaltung	- 9.000 €	= 0,9%		
laufende KFZ-Betriebskosten	- 24.000 €	= 2,3%		
KFZ-Leasing oder Abschreibung Fuhrpark	- 50.000 €	= 4,9%		
weitere Position zu den Kosten der Fahrzeuge				
Altenpflegeumlage	- 9.000 €	= 0,9%		
Miete, Pacht, Leasing	- 10.000 €	= 1,0%		
Abschreibungen Betriebs- und Geschäftsausstattung	- 5.000 €	= 0,5%	= 184.450 €	
Instandhaltung/Instandsetzung	- 250 €	= 0,0%		
Büromaterial	- 2.000 €	= 0,2%		
Porto	- 1.200 €	= 0,1%		
Werbekosten	- 3.000 €	= 0,3%		
EDV-Kosten	- 12.000 €	= 1,2%		
sonstige Aufwendungen bzw. Sachkosten	- 19.000 €	= 1,9%		
			= Sachkosten-Anteil	
Fremdleistungen Dritter			= 100.000 €	
Verwaltungsgemeinkosten	- 100.000 €	= 9,7%		
außerordentliche Aufwendungen	- 17.500 €	= 1,7%		
Summe der Kosten	- 1.026.950 €	= 100,0%		
ordentliches Ergebnis	+ 75.550 €	+ 7,4%		
außerordentliches Ergebnis	- 2.500 €	- 0,2%		
Gesamtes Betriebsergebnis	+ 73.050 €	= Gewinn		
inkl. dem außerordentlichen Ergebnis				

Kennzahlen zu den Sachkosten

Raumkosten komplett
20.000 €
= 1,9% der Gesamtkosten

Anteil der Kosten für die Fahrzeuge insgesamt:
97.000 €
= 9,4% der Gesamtkosten

Fremdleistungen Dritter oder Verwaltungsgemeinkosten:
100.000 €
= 9,7% der Gesamtkosten

Anteil der Sachkosten
(ohne Fremdleistungen Dritter, Verwaltungsgemeinkosten und ohne außerordentliche Aufwendungen):
184.450 €
= 20,3% der Gesamtkosten

Sachkosten pro Kunde:
1.845 € pro Jahr
= 154 € pro Monat

Bitte überschreiben Sie in der EXCEL-Datei einfach die in den gelben Feldern hinterlegten Beispielzahlen.

● Thomas Sießegger



**JETZT
INFORMIEREN!**

Weiterbildung zur Pflegedienstleitung

Sie möchten sich zur Leitung qualifizieren?

Sie haben die Wahl – wir bieten die Weiterbildung
als Präsenz- oder Fernlehrgang an!



Ihre Vorteile:

Erfahren & professionell | Aktuell & praxisnah | Individuelle Beratung & Betreuung |
Zertifizierter Anbieter | Standort Hamburg & bundesweit | Online lernen

Lernen mit Spaß und Erfolg!

Lembke
Seminare und Beratungen GmbH

Seminarangebot

VON

 **SozialGestaltung**



Der „Klassiker“
unter den Seminaren!
... seit über 26 Jahren im Angebot
4 x mal pro Jahr

Der beste ambulante Pflege- und Betreuungsdienst

Erfahrungen aus über 750 Beratungen von ambulanten Pflegediensten in Deutschland

Den besten ambulanten Pflege- und Betreuungsdienst gibt es natürlich nicht. Jeder ambulante Dienst hat positive Aspekte, ist aber sicherlich nicht uneingeschränkt Spitze.

In diesem Seminar wird daher ein optimaler ambulanter Pflege- und Betreuungsdienst konstruiert. Anhand von Beispielen aus der Praxis sollen die unterschiedlichsten Kriterien, Strukturen, Prozesse und Kennzahlen genannt werden, die einen guten, wirtschaftlichen und qualitativ orientierten ambulanten Pflegedienst auszeichnen. Aber auch die größten betriebswirtschaftlichen und strategischen Fehler, die vermieden werden sollten, werden thematisiert. Insbesondere die durch Wachstum möglichen Potentiale, finden Berücksichtigung, um sicherzustellen, dass Ihr Pflegedienst (oder Ihr Verband/Träger) weiterhin erfolgreich am Markt bestehen kann.

Auszüge aus dem Inhalt

- ▶ Optimale Strukturen als Voraussetzung: Organigramme, schlanke Führung, angemessene Anteile an Leitung und Verwaltung
- ▶ Personalentwicklung im Rahmen der eigenen Möglichkeiten
- ▶ Identifizierung der Kernprozesse und Optimierung der Arbeitsabläufe
- ▶ Analyse des jetzigen Leistungsspektrums und Ausrichtung auf zukunftsorientierte + profitable Leistungen / pflegerische Betreuung als neue Leistung / Verhinderungspflege
- ▶ Beratung als eigenes Leistungsangebot / Beratung = Steuerung
- ▶ Kennzahlen-orientierte Bewertung und Vergleich von Erfahrungswerten mit dem eigenen Pflegedienst
- ▶ Strategisch orientierte Weiterentwicklung unter den schwierigen Rahmenbedingungen

▶ Das Seminar ist sehr praxisorientiert und fasst die Ergebnisse von über 32 Jahren Beratungstätigkeit in über 750 ambulanten Pflege- und Betreuungsdiensten zusammen. Die Teilnehmer erhalten im Rahmen des Seminars kostenfrei im Rahmen des Seminars umfangreiche Checklisten und Excel-gestützte Analysetools und Arbeitshilfen.

Wichtiger Hinweis:

Dieses Seminar findet immer einen Tag vor dem Seminar „Kostenrechnung für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste“ statt. Beide Veranstaltungen ergänzen sich perfekt, und haben keine inhaltlichen Überschneidungen.

Referent:

Thomas Siessegger, Dipl.-Kaufmann, Organisationsberater und Sachverständiger für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste.

www.siessegger.de, Hamburg + Langenargen

Semindauer:

10:00 bis 17:00 Uhr / 1 Tag

Seminargebühr:

380,- € (netto)

Termin und Ort:

18. Februar 2025 in Hamburg, Info + Anmeldung hier: ●

Mehr Informationen und Anmeldung **direkt** über die hier verlinkten Punkte | ... oder auf der Internet-Seite bei der ● **SozialGestaltung GmbH** im ● **Bildungscampus**

Seminarangebot

VON

 **SozialGestaltung**



Kostenrechnung für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste

So verbessern Sie mit Controlling die Aussagekraft Ihrer Kostenrechnung

Die Kostenrechnung ist ein unverzichtbares Instrument, um auf der Grundlage von Basisdaten Entscheidungen fundieren und einen Pflegedienst erfolgreich zu steuern. Außerdem wird die richtige Anwendung der Kostenrechnung auch im Hinblick auf Vergütungsverhandlungen mit den Kassen immer bedeutsamer. Unverzichtbar ist eine Preiskalkulation besonders dann, wenn Privatzahlerleistungen, Entlastungsleistungen und „pflegerische Betreuung“ mit einem Stundensatz verhandelt werden müssen.

Ein besonderes Augenmerk legt das Seminar auf eine absolut korrekte Kalkulation, da im Zusammenhang mit dem neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff mehr Leistungen nach Zeit angeboten werden. Im Seminar werden auch diese Möglichkeiten aufgezeigt und die Chancen, die sich dadurch ergeben. Weiterhin werden verschiedene Formen der Mischkalkulation behandelt.

Im Seminar wird die Kostenrechnung praxisnah und sofort umsetzbar vorgestellt.

Auszüge aus dem Inhalt

- ▶ Differenzierung von Kostenarten, v.a. der Personalkosten
- ▶ Die Kostenstellenrechnung unter Verwendung verursachungsgerechter Schlüssel
- ▶ Die Kostenträgerrechnung als differenzierte Stundensatzkalkulation
- ▶ Berechnung von Hausbesuchs- bzw. Fahrkostenpauschalen und von Investitionskostenpauschalen
- ▶ Die Kalkulation von Preisen für: a) Privatzahlerleistungen b) Betreuungsleistungen aller Art (Entlastungsbetrag und „pflegerische Betreuung“) c) stundenweiser Verhinderungspflege
- ▶ Wechselwirkungen und Vorteile einer Zeitvergütung gegenüber einer Abrechnung nach Leistungskomplexen
- ▶ Erstellen einer dreistufigen verursachungsgerechten Deckungsbeitragsrechnung

▶ Alle Teilnehmer/-innen erhalten Unterlagen mit Checklisten, Auswertungstabellen und Anwendungen. Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen im Controlling, die eine zeitgemäße Kostenrechnung aufbauen wollen oder ihre bisherige Kostenrechnung überprüfen möchten.

Wichtiger Hinweis:

Dieses Seminar findet immer am Folgetag des Seminars „Der beste ambulante Pflege- und Betreuungsdienst“ statt. Beide Veranstaltungen ergänzen sich perfekt, und haben keine inhaltlichen Überschneidungen.

Referent:

Thomas Siessegger, Dipl.-Kaufmann, Organisationsberater und Sachverständiger für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste.

www.siessegger.de, Hamburg + Langenargen

Seminardauer:

10:00 bis 17:00 Uhr / 1 Tag

Seminargebühr:

380,- € (netto)

Termin und Ort:

19. Februar 2025 in Hamburg, Info + Anmeldung hier: ●

Mehr Informationen und Anmeldung **direkt** über die hier verlinkten Punkte | ... oder auf der Internet-Seite bei der ● **SozialGestaltung GmbH** im ● **Bildungscampus**

Authentische Bilder,
die Ihr Unternehmen
von anderen abheben.

Von **dem** Experten
im gesamten Bereich
Pflege und Demenz.

Michael Hagedorn

Bildkonzepte

Fotokampagnen

Videoproduktionen

Fotoausstellungen



info@michaelhagedorn.de  0177.5523366



www.katholischeakademie-regensburg.de



Impressum

PDL MANAGEMENT erscheint monatlich als kostenfreie Publikation von Thomas Sießegger [Herausgeber]

Ein Abonnement ist vorerst nicht möglich.

Das Kleingedruckte

Der Nachdruck, auch auszugsweise ist nur mit Genehmigung des Herausgebers oder der Autoren gestattet. PDL MANAGEMENT und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Die Rechte verbleiben zu 100% bei den Autoren. Beiträge, die mit vollem Namen oder auch mit Kurzzeichen des Autors gezeichnet sind, stellen die Meinung des Autors dar und nicht unbedingt die der Redaktion. Unaufgefordert eingereichte Manuskripte werden nicht angenommen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen und Handelsnamen in dieser Publikation berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne weiteres von jedermann benutzt werden dürfen. Vielmehr handelt es sich häufig um geschützte, eingetragene Warenzeichen.

Redaktion

Thomas Sießegger (v.i.S.d.P.)

Ottenser Hauptstraße 14
22765 Hamburg

Telefon: +49 40 - 399059 02

Fax: +49 40 - 399059 16

E-Mail: pdl-management@siessegger.de
oder redaktion@pdl-management.de

Graphiken und Layout: Mark Zaschka
Illustrationen und Titelbild: Florentine Sießegger

Bilder von Unsplash

Frau, Auto und Haus Foto von Getty Images auf Unsplash

Grünes Auto Foto von Alexandros Athanasopoulos auf Unsplash

Druck

Das machen Sie bitte gegebenenfalls selbst. Aus Umweltschutzgründen bitte nicht wirklich ausdrucken, sondern einfach als PDF abspeichern.

© Thomas Sießegger [Hamburg + Langenargen (L.A.) am Bodensee]