



# HIER SPRECHEN WIR WIRTSCHAFT FÜR ÄRZTINNEN & ÄRZTE

Vorne ist dort, wo die sind, die blitzschnell kleine wie große Entscheidungen zuverlässig treffen können. Krise oder nicht - bewahren Sie mit einem geeigneten betriebswirtschaftlichen Instrumentarium Übersicht, Kontrolle und Sicherheit.

TEXT: VERENA MARIA ERIAN, RAIMUND ELLER

## ANAMNESE

Aufbauend auf den Zahlen der alljährlichen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung gilt es in einem ersten Schritt arzt spezifische Kennzahlen zu ermitteln. Voraussetzung dafür ist, dass bereits bei der laufenden Buchhaltung eine sinnvolle Aufgliederung der Einnahmen und Ausgaben erfolgt. Dabei sind die Spezifika des jeweiligen Faches im Besonderen von Anfang an zu begreifen und im Auge zu behalten (Privatpatientenhonorare, Kassenhonorare, Einkünfte aus „Tirol getestet und impft“, Honorarweitergaben, Vertretungshonorare, Materialeinkauf, Laborkosten beim Zahnarzt, Kontaktlinseneinkauf beim Augenarzt, Medikamenteneinkauf bei Hausapotheken etc.).

## DIAGNOSE

Je besser die Qualität der Buchhaltung ist, desto aussagekräftiger sind die daraus zu entwickelnden Diagnosebilder. Eine profunde Diagnose beinhaltet idealerweise folgende Auswertungen:

- Diagnosediagramme und Grafiken über die Umsatzentwicklung der letzten vier Jahre, Umsatzstruktur der letzten vier Jahre, Ausgabenstruktur, erwirtschaftete Geldmittel (Cashflow) und Gewinne. Hier gilt: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.
- Jahresvergleich der letzten vier Jahre in Zahlen: Damit kann die betriebliche Entwicklung in all ihren Facetten sichtbar gemacht werden und Tendenzen können erkannt werden. Alle wichtigen Zahlen Ihrer Praxis können so auf einen Blick voll und ganz erfasst werden, vergleichbar mit dem Cockpit in einem Flugzeug.
- Spezielle Ärztekennzahlen im Vierjahresvergleich einschließlich Benchmarking (Vergleich der eigenen Praxiskennzahlen mit den statistischen Durchschnittswerten der Fachkollegen).

Diese Auswertungen zeigen im Idealfall ein klares Bild in einer deutlichen Sprache und liefern auf viele interessante Fragen eindeutige Antworten wie folgt:

- Wie hat sich der Kassen- und Privathonorarumsatz entwickelt?
- Welcher Gewinn ist wann zu versteuern?
- Wie hoch ist meine Einkommensteuerbelastung in Prozent vom Gesamtgewinn?
- Wie groß ist mein „Stück vom Kuchen“? Was bleibt mir netto?
- In welchem Verhältnis steht der Gewinn, der Materialaufwand, der Laboraufwand und der Zinsaufwand jeweils zum Honorarumsatz (Umsatzrentabilität, Materialinten-



Die Arztespezialisten vom Team Jünger:  
StB Dr. Verena Maria Erian und StB Raimund Eller

sität, Laborintensität, Personalintensität, Finanzierungsquote etc.)?

- Wie viel vom Umsatz wird von den Kosten gefressen (Gesamtausgabenquote)?
- Wie viel Umsatz muss ich für einen Nettoverdienst von 1 Euro erwirtschaften?
- Wie hoch ist mein durchschnittlicher Umsatz pro Patient pro Behandlung (Fallwert)?
- Woher kommt das Geld und wohin geht es? Dies ist vor allem dann interessant, wenn Sie sich wundern, warum von den vielen Einnahmen so wenig übergeblieben ist.

Zusätzlich sollte Ihnen ein professioneller Diagnosebefund über Folgendes Auskunft geben:

- Wie hoch ist mein Familieneinkommen?
- Was kann ich mir leisten? Lebe ich über meine Verhältnisse?
- Wie viel Prozent vom Umsatz kann ich am Ende des Tages mit nach Hause nehmen?
- Welche Schulden habe ich und welche verträge ich? Wie viel habe ich heuer zurückgezahlt? Sind meine Schulden gewachsen? Wie viel konnte ich ansparen? etc.

Ergebnis ist eine Diagnosemappe von unschätzbarem Wert für die Zukunft. In unserer Ärztekanzlei bekommen alle Ärztinnen und Ärzte zu jedem Jahresabschluss eine solche Mappe mitgeliefert. Wir nennen das „Praxisbefund“, der bei der Jahresabschlussbesprechung präsentiert und erläutert wird. Nutzen und Wirkung liegen auf der Hand. Die Schwachstellen sind erkannt, die Wunschscenarien können formuliert werden und die Therapie kann beginnen.

## THERAPIE

Allein die Antworten auf die vorherigen Fragen sind eine bedeutende Entscheidungsgrundlage für die Zukunft. Noch interessanter wird die Sache, wenn den Diagnosen Vergleichen Zahlen aus Ordinationen mit ähnlichen Ausgangsparametern gegenübergestellt werden. Insbesondere der außerbetriebliche Vergleich gibt Aufschluss über erreichbare Optimalzustände (Zieldefinition). Dies setzt ausreichendes statistisches Material aus Echtdaten von Vergleichsordinationen voraus. Steht dieses zur Verfügung, so ist es ein Leichtes, zu erkennen, an welchen Schrauben gedreht werden kann, um bestimmte Wunschscenarien zu erreichen.

Aus einem solchen Praxisbefund lassen sich Handlungsempfehlungen zur Optimierung künftiger Ergebnisse ableiten und entscheidende Fragen beantworten (z. B. Wie mache ich mehr Gewinn aus meinem Umsatz? Oder: Wie kann ich meinen Fallwert erhöhen?). Besonders schön ist es zu sehen, wenn sich zeigt, dass man selbst schon an der Spitze steht. 

## RESÜMEE

Ein Praxisbefund mit Ihren individuellen Kennzahlen gibt Sicherheit und sorgt dafür, dass Sie Ihren Betrieb im Griff haben. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind ein verlässliches Kontrollinstrument und bilden die optimale Entscheidungsbasis für eine gesunde, erfolgreiche Zukunft.