

WIR SPRECHEN WIRTSCHAFT FÜR ÄRZTINNEN & ÄRZTE

Vorne ist dort, wo die sind, die in blitzschneller Leichtigkeit kleine wie auch große Entscheidungen zuverlässig treffen können.

TEXT: VERENA MARIA ERIAN, RAIMUND ELLER

FÜR
ÄRZTE



Gewinnen Sie mit einem geeigneten betriebswirtschaftlichen Instrumentarium Übersicht, Kontrolle und Sicherheit. Aus jahrzehntelanger Erfahrung haben wir dazu spezielle Konzepte, Prozesse und Kennzahlensysteme für Ärztinnen und Ärzte entwickelt.

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 ist es wichtig, die Spezifika des jeweiligen Faches von Anfang an entsprechend zu berücksichtigen.

DIAGNOSE

Je besser die Qualität der Buchhaltung ist, desto aussagekräftigere Diagnosebilder können entwickelt werden. Eine profunde Diagnose beinhaltet idealerweise folgende Auswertungen:

a) Diagnosediagramme und -grafiken über die Umsatzentwicklung sowie die Einnahmen-Ausgaben-Struktur der letzten Jahre,

eine Übersicht über die Geldmittel (Cashflow) und Gewinne. Hier gilt: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.

b) Jahresvergleich über mehrere Jahre in Zahlen: Damit kann die betriebliche Entwicklung in all ihren Facetten sichtbar gemacht werden. Damit Trends erkannt werden können, sollte der Jahresvergleich über mehrere Perioden gezogen werden. Die übliche Darstellung über nur zwei Jahre greift hier zu kurz. Alle wichtigen Zahlen Ihrer Praxis können so auf einen Blick voll und ganz erfasst und interpretiert werden, vergleichbar mit dem Cockpit in einem Flugzeug.

c) Spezielle Ärztekennzahlen ebenso im Mehrjahresvergleich einschließlich Benchmarking (Vergleich der eigenen Praxiskennzahlen mit den statistischen Durchschnittswerten der Fachkollegen).

Solche Auswertungen sollen ein klares Bild zeigen und in einer verständlichen Sprache präsentiert werden. Das Ergebnis sind eindeutige Antworten auf viele interessante Fragen wie folgt:

- Wie haben sich die einzelnen Einnahmefelder (Kassen, Privatpatienten, Gutachten, Vorträge, Vertretungen, Covidtests, Warenverkäufe, Kosmetik etc.) entwickelt?
- Welcher Gewinn ist wann zu versteuern? Mit wie viel Steuern und Sozialversicherungszahlungen bzw. Nachzahlungen muss ich kurzfristig, in einem Jahr und in zwei Jahren rechnen? Welche Rücklagen sind dafür zu bilden?
- Wie hoch ist meine Einkommensteuerbelastung in Prozent vom Gesamtgewinn?
- Wie groß ist mein „Stück vom Kuchen“? Was bleibt mir netto? Was darf ich mir privat auszahlen? Wie viel ist das in Prozent vom Umsatz?
- In welchem Verhältnis stehen der Gewinn, der Materialaufwand, der Laboraufwand und der Zinsaufwand jeweils zum Honorarumsatz (Umsatzrentabilität, Materialintensität, Laborintensität, Personalintensität, Finanzierungsquote etc.)?
- Wie viel vom Umsatz wird von den Kosten gefressen (Gesamtausgabenquote)?
- Wie viel Umsatz muss ich für einen Nettoverdienst von einem Euro machen?

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind ein verlässliches Kontrollinstrument und bilden die optimale Entscheidungsbasis für eine gesunde, erfolgreiche Zukunft.

- 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 übriggeblieben 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 Honorarvolumen kann ich am Ende des Tages mit nach Hause nehmen?
- Welche Schulden habe ich und welche verträge ich? Wie viel habe ich heuer zurückgezahlt? Wie viel konnte ich ansparen?

Das Ergebnis ist eine Diagnosemappe von unschätzbarem Wert für die Zukunft. Ein solcher finanzieller „Praxisbefund“, der bei der Jahresabschlussbesprechung präsentiert und erläutert wird, zeigt Ihnen ganz klar Ihre wirtschaftliche Gesundheit. Nutzen und Wirkung liegen auf der Hand. Die Schwachstellen sind erkannt, die Wunschs-

zenarien können formuliert werden und die Therapie kann beginnen.

THERAPIE

Allein schon die Antworten auf die vor genannten Fragen sind eine bedeutende Entscheidungsgrundlage für die Zukunft. Noch interessanter wird die Sache, wenn den Diagnosewerten Vergleichszahlen aus Ordinationen mit ähnlichen Ausgangsparametern gegenübergestellt werden. Insbesondere der außerbetriebliche Vergleich gibt Aufschluss über erreichbare Optimalzustände. Dies setzt ausreichendes statistisches Material aus Echtdateien voraus. Steht dieses zur Verfügung, so kann erkannt werden, an welchen Schrauben zu drehen ist, um bestimmte Wunschscenarien zu erreichen. Besonders schön zu sehen ist es, wenn sich zeigt, dass man plötzlich selbst schon ziemlich weit vorne steht.

RESÜMEE

Ein Praxisbefund mit Ihren individuellen Kennzahlen über mehrere Jahre gibt Sicherheit und sorgt dafür, dass Sie Ihr Unternehmen als Ärztin und als Arzt fest im Griff haben. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind ein verlässliches Kontrollinstrument und bilden die optimale Entscheidungsbasis für eine gesunde, erfolgreiche Zukunft. Um Trends zuverlässig erkennen und interpretieren zu können, ist insbesondere auch eine Darstellung über mehrere Jahre erforderlich. Das heurige Jahr und das Vorjahr zu vergleichen greift zu kurz und kann keine wirklichen Trends zeigen. Dies gilt derzeit umso mehr, als das Jahr 2021 für einige auf Grund der Besonderheiten rund um Coronatests und -impfungen nicht als repräsentativ angesehen werden kann. 

© PATRICK SARINGER



MAG. DR. VERENA MARIA ERIAN RAIMUND ELLER

Die Ärztespezialisten
vom Team Jünger
Kaiserjägerstraße 24
6020 Innsbruck
Tel.: 0512/59 8 59
www.aerztekanzlei.at