

Praxiseinnahmen – mehr als eine nackte Zahl

Die zentrale Größe für Ihren wirtschaftlichen Erfolg sind Ihre Praxiseinnahmen. Sie legen Ihre Ausgaben fest, seien sie nun für die Praxis, den Lebensbedarf oder Ihre Vermögensbildung. Diese Tatsache verdient mehr als nur einen Blick auf eine nackte Zahl in der BWA.

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff



der autor:

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff ist Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Er ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Unternehmensgruppe betreut seit vielen Jahren in ganz Deutschland akademische Heilberufe.

kontakt:

Prof. Dr. Bischoff & Partner
Steuerberater – Rechtsanwälte
– vereid. Buchprüfer
E-Mail: info@bischoffundpartner.de

Die Praxiseinnahmen spiegeln von Ihnen nicht beeinflussbare Bereiche wider, wie die Rahmenbedingungen der Kassenmedizin. Sie zeigen aber auch Ihre strategische Ausrichtung, Ihr Abrechnungsverhalten bei Privatpatienten und Zuzahlern sowie Ihre Zukunftsperspektiven auf. Das wiederum sind beeinflussbare Bereiche.

Grafische Darstellungen sind unabhängig

Grafiken machen Entwicklungen sichtbar. Deshalb wird die Gesamtentwicklung der letzten zwölf Quartale in der Abbildung 1 mit roten Balken dargestellt. Um Entwicklungen deutlicher zu machen, sind mit der schwarzen Linie die Vorjahreswerte hinterlegt. Haben Sie Ihre erwarteten Einnahmen fixiert, dann können Sie diese in Form von blauen Balken dem Erreichten (rote Balken) gegenüberstellen. Zusätzlich sollten noch die Leistungen dargestellt werden, die im vergangenen Quartal abgerechnet wurden. Ohne große betriebswirtschaftliche Erklärungen wird die Einnahmenentwicklung Ihrer Praxis transparent. Stagniert sie? Kämpfen Sie mit sinkenden Praxiseinnahmen? Oder wächst Ihre Praxis? Liegt der rote Balken über der Linie und den blauen Balken? Wunderbar! Sie haben mehr erwirtschaftet als im Vorjahr und liegen über Ihren Erwartungen.

So sollten Ihre Auswertungen sein: Sofort für Sie verständlich, auch ohne lange Erläuterungen eines Beraters. Denn: Sie wollen informiert und nicht unmündig von Erklärungen Dritter abhängig sein.

Nachdem Sie sich einen Überblick über die Entwicklung Ihrer Praxiseinnahmen als Ganzes verschafft haben, interessiert Sie auch, aus

welchen Quellen diese sich speisen. Abbildung 2 zeigt Ihnen in Form eines Kuchendiagramms, woher das Geld im letzten Quartal kam. Hier sehen Sie beispielsweise eine Praxis, die in geringem Maße von Kassenleistungen abhängig ist. Eine solche Praxis wird von Veränderungen in der vertragszahnärztlichen Vergütung kaum tangiert. Dominiert bei Ihnen aber der blaue Anteil, weil Sie zum Beispiel eine Landpraxis in einem strukturschwachen Gebiet betreiben, sind Sie anderen Risiken ausgesetzt.

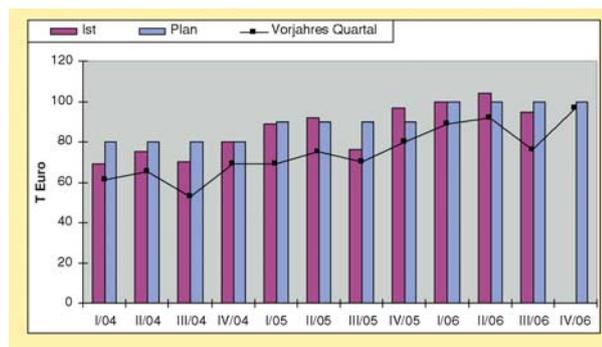


Abb. 1: Entwicklung der Praxiseinnahmen.

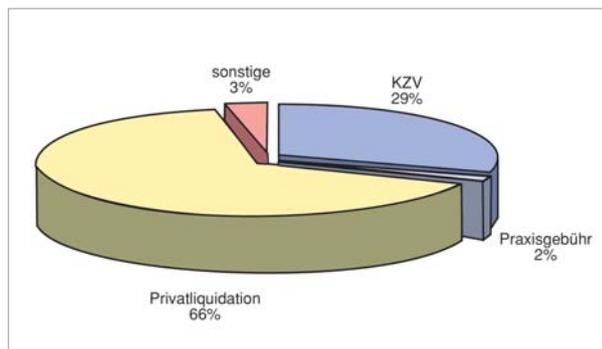


Abb. 2: Woher kommt das Geld?

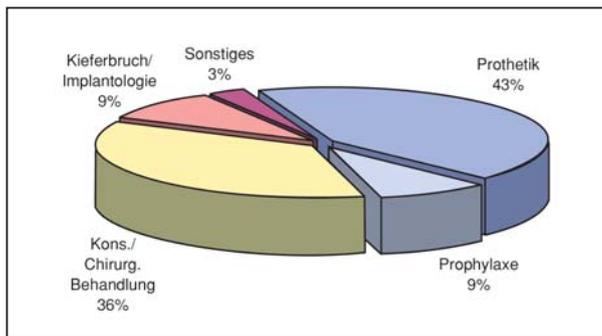


Abb. 3: Zusammensetzung des zahnärztlichen Honorars.

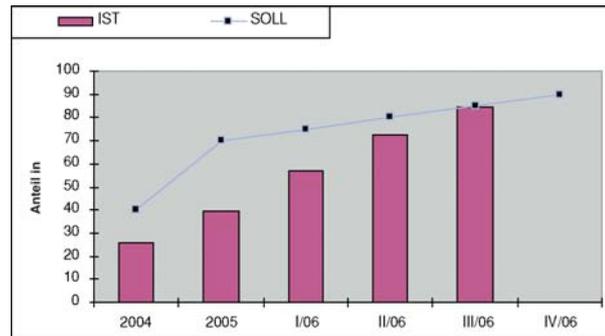


Abb. 4: Verhältnis der Zuzahlung von Kassenpatienten oder Wahlleistungen zu den KZV-Einnahmen.

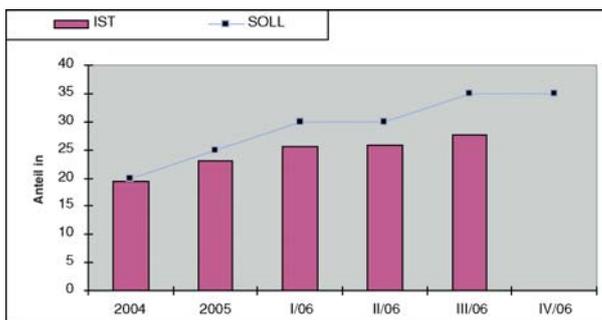


Abb. 5: Anteil der erwachsenen Patienten.

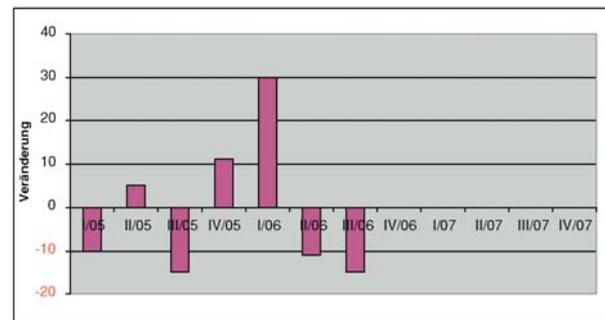


Abb. 6: Veränderung der Anzahl an Versorgungen.

Zusammensetzung des zahnärztlichen Honorars

Ihre Einnahmen sind aber auch das Ergebnis der strategischen Ausrichtung Ihrer Praxis. Ist die Praxis ästhetisch ausgerichtet, so machen beispielsweise vollkeramische Versorgungen und Bleaching einen großen Anteil Ihres Honorars aus. Haben Sie sich implantologisch fortgebildet, so wollen Sie wissen, wie viel Honorar Sie damit tatsächlich erzielen. In einer traditionellen Zahnarztpraxis überwiegen dagegen kons./chir. Leistungen und prothetische Versorgungen. Über die strategische

Ausrichtung einer Praxis kann man endlos diskutieren. Man kann sie aber auch auf einen Blick sichtbar machen. Anhand des Kuchens über die abgerechneten Leistungen (Abb. 3) sehen Sie, wie sich Ihr Honorar im letzten Quartal zusammengesetzt hat.

Für Zahnärzte hat es sich als sinnvoll erwiesen, bei diesem Kuchendiagramm nicht die Praxiserlöse insgesamt, sondern nur das zahnärztliche Honorar darzustellen. Denn: In den Praxiseinnahmen sind auch Fremdlaborleistungen enthalten, an denen Sie nichts verdienen – hier sind Sie, wirtschaftlich betrachtet, nur Inkassostelle Ihres Fremdlabors. Erhöhen sich nun die Praxiseinnahmen durch den Ausbau der Prothetik, könnte dies die Reduzierung der Wertschöpfung Ihrer Praxis zur Folge haben. Um sich hier einen klaren Überblick zu verschaffen, muss die Zusammensetzung des zahnärztlichen Honorars in gleicher Weise analysiert werden. Dies gilt ganz besonders vor dem Hintergrund der Veränderungen, die mit dem Gesundheitsreformgesetz zu erwarten sind. Hier wird auf einem Blick sichtbar, welche Auswirkungen beispielsweise eine Reduzierung der Prothetik auf die Wertschöpfung hat und entsprechende Maßnahmen können zur Gegensteuerung ergriffen werden. So kann eine Praxis mit einem hohen Anteil an hochwertiger Prothetik bei einem rechtzeitig bemerkten Einbruch der Praxiseinnahmen im Prothetikbe-

ANZEIGE

die zahnarztsoftware
für kinderleichte abrechnung

stoma-win
dental practice management

computerkonkret 08223 falkenstein • theodor-körner-straße 6
dental software, fon 03745 7824 33 • www.computer-konkret.de

Lösung der Aufgabe: Rechnet sich das Eigenlabor von Dr. Dent?

Haben Sie sich auch von der BWA auf's Glatteis führen lassen? Es wurde ein Praxislabor eingeführt und das Praxisergebnis hat sich verbessert. Sie vermuten nun, dass das Labor die Ergebnisverbesserungen herbeigeführt hat. Diese Vermutung liegt nahe, ist aber falsch. Dr. Dent hat mit viel Fleiß, Können und Kostenbewusstsein seine zahnärztlichen Leistungen erhöht und das Ergebnis verbessert. Das Labor hat einen Teil dieses Erfolges wieder zunichte gemacht. Ohne das Labor hätte er deutlich mehr verdient, wie die nachfolgende Auswertung beweist. Aus diesen Gründen hat sich die Standard-BWA ganz offensichtlich für diese Fragestellung disqualifiziert.

Zahnarzt-Auswertung Praxislabor

Zahnarzt-BWA Praxislabor	Vergleich Jan. - Dez. 2005 EUR	Planwerte Jan. - Dez. 2005 EUR	Ergebnisveränderung EUR
Erlöse Praxislabor	50.000	100.000	-50.000
Praxislaborbedarf	35.000	24.000	+11.000
Rohgewinn Praxislabor	15.000	76.000	-61.000
Personalkosten	42.000	42.000	0
Deckungsbeitrag	-27.000	34.000	-61.000
AfA auf Investitionen	6.000	6.000	0
Gemeinkosten	12.000	12.000	0
Ergebnis	-45.000	16.000	-61.000

reich den Praxisgewinn halten oder erhöhen, wenn es ihr gelingt, andere mit höherer Wertschöpfung verbundene Bereiche auszubauen. Wer sich mit seinen Praxiseinnahmen auseinander setzt, den interessiert auch, wie sich Zuzahlungen von Kassenpatienten oder Wahlleistungen im Verhältnis zu den KZV-Einnahmen entwickeln. Hierin sehen viele die wirtschaftliche Zukunft. Eine Grafik (Abb. 4) zeigt Ihnen die Entwicklung.

Spezialauswertungen für KFO-Praxen

Sind Sie kieferorthopädisch tätig, so wissen Sie, dass die demographische Entwicklung nur durch Erweiterung Ihrer Zielgruppe auf den Bereich der Erwachsenen-KFO kompensiert werden kann. Abbildung 5 zeigt Ihnen Ihren Erfolg.

Jede Praxis hat einen anderen Informationsbedarf. KFO-Praxen erkennen aus Ihren Praxiseinnahmen nur sehr schwer negative Entwicklungen. Denn die lange Behandlungsdauer und die üblichen Ratenzahlungen verschleiern tatsächliche Entwicklungen. So würde ein plötzlicher dramatischer Rückgang an Neu-Behandlungen die Einnahmensituation der Praxis zunächst sehr langsam verschlechtern. Schnelle Maßnahmen erscheinen nicht zwingend, denn die Einnahmen sind ja nach wie vor gut. Um dieser Fehl-

schätzung nicht zu erliegen, benötigen KFO-Praxen entsprechende Abbildungen (Abb. 6) zur Patientenentwicklung.

Diese Beispiele geben nur Anregungen für Grafiken, die eine professionelle Steuerung Ihrer Praxis ermöglichen. Und, wie Ihnen noch bewiesen werden wird, ohne jeglichen zeitlichen und finanziellen Aufwand. Im nächsten Artikel lesen Sie, wie Sie Optimierungspotenziale bei Ihren Praxiskosten erkennen. II

info:

Fragen Sie nach Terminen für Praxis-Navigation®-Intensivseminare bei Prof. Dr. Bischoff & Partner unter Tel. 0800/9 12 84 00.

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 101.

ANZEIGE

Registrieren.



- Aushärtung intraoral in ca. 40 Sekunden
- Shore-A ca. 90
- 1a zu bearbeiten

R-SI-LINE® HARD-BITE

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH
 Informationen unter Tel. 0 40 - 22 75 76 17
 Fax 0 800 - 733 68 25 gebührenfrei
 E-mail: info@r-dental.com
 r-dental.com

R[®]
dental
Biß zur Perfektion