



Praxismanagement: Praxiskosten als Umsatzkiller.

Ein attraktiver Umsatz schmilzt bei hohen Praxiskosten dahin wie „Butter in der Sonne“. Die Rendite liegt bei den meisten Arztpraxen deutlich unter 50 % des Praxisumsatzes. Es ist eine betriebswirtschaftliche Binsenweisheit: Wenn die Erträge sinken, müssen die Kosten gesenkt werden.

So mancher Vertragsarzt klagt darüber, dass er seine beruflichen Aufgaben mit höchstem Einsatz wahrnimmt, bei der ökonomischen Bilanz der Arbeit aber nur ein mittelmäßiges Ergebnis erzielt. Es darf nicht vergessen werden, dass ein Rückgang des Umsatzes um 10 % bei unverändert hohen Praxiskosten für den Unternehmer eine Gewinneinbuße von 20 % bedeutet.

Wer in seinem Unternehmen mit dem Praxisertrag nicht zufrieden ist, sollte nicht zögern, das Unternehmen einmal ohne Vorurteile auf den Prüfstand zu stellen. Also keine planlosen Aktivitäten, sondern eine sorgfältige Unternehmensplanung. Wenn die Erfolgsbilanz des Arztes tatsächlich negativ ausfällt, kann es wichtig sein, professionelle Beratung und Unterstützung in Anspruch zu nehmen.

Das sind wichtige Ansatzpunkte für Ihre „Bestandsaufnahme“:

- Ein zentraler Parameter für den Unternehmenserfolg ist die Fallzahl der Praxis. Frage: Wie hat sich die Praxis in den letzten Jahren entwickelt? Wie ist die Entwicklung der Fallzahl der Praxis, aufgegliedert nach GKV-Patienten und Privatpatienten?
- Der wirtschaftliche Erfolg steht und fällt mit der Umsatzentwicklung in der Privatpraxis. Frage: Wie sieht es aus mit dem Umsatzwachstum bei Selbstzahlerleistungen (IGel)? Gibt es hier noch Vorbehalte, wird bei einer Offensive in diesem Bereich gezögert? Sind die Mitarbeiter ausreichend motiviert, die Patienten über die Möglichkeiten ausreichend informiert?
- Bei so mancher Praxis schleichen sich im Laufe der Zeit Ermüdungserscheinungen ein. Frage: Ist die Praxis mit ihren Tätigkeitsschwerpunkten, fachlichen Kompetenzen, Versorgungsangeboten richtig „aufgestellt“?
- Die Konkurrenz schläft bekanntlich nicht. Ein wichtiger Aspekt ist das Angebot von Sprechstunden, die den Bedürfnissen der Patienten entgegenkommen. Frage: Kann das Serviceangebot verbessert werden, etwa durch kundenfreundliche Sprechzeiten oder das Angebot einer Zweigpraxis?

- Der weitaus überwiegende Teil der Praxiskosten entfällt auf die Personalkosten. Frage: Stimmt die Personalplanung? Entstehen hohe Kosten für Überstunden, die sich bei einer besseren Organisation des Personaleinsatzes vermindern lassen?
- Gut qualifizierte Praxismitarbeiter können die Arbeit des Arztes wirkungsvoll unterstützen. Frage: Sind die Mitarbeiter für die Wahrnehmung von Aufgaben, die entlasten können, ausreichend qualifiziert? Lohnen sich Investitionen in die Fortbildung der Mitarbeiter?
- Eine positive „Mund-zu-Mund-Propaganda“ zufriedener Patienten ist das beste Marketingrezept: Frage: Arbeiten die Praxismitarbeiter patientenorientiert, oder hagelt es zuweilen Beschwerden von Patienten, etwa über Mängel bei der Terminplanung?
- Das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz vermittelt vielfältige Möglichkeiten, durch eine fachliche Kooperation in einer Berufsausübungsgemeinschaft den Umsatz zu steigern und die Kosten zu senken. Frage: Wurde schon einmal ernsthaft über die Frage nachgedacht, den Status eines „Einzelkämpfers“ aufzugeben und eine Kooperation einzugehen?

Tabelle:

Mehr als die Hälfte des Umsatzes wird von den Praxiskosten aufgezehrt

Fachgruppe	Umsatzrendite in %
Allgemein-Mediziner	48,62
Augenärzte	40,06
Chirurgen	42,46
Gynäkologen	49,15
Hautärzte	45,40
HNO-Ärzte	48,89
Fachärztliche Internisten	45,84
Kinderärzte	49,33
Nervenärzte	52,36
Orthopäden	43,33
Radiologen	36,53
Urologen	46,97

Hochrechnung 2007 (Bundesdurchschnitt), kassen- und privatärztlicher Umsatz.

Quelle: HypoVereinsbank – Rebmann Research