

Muster

Ihre Finanzanalyse

Potenziale erkennen.
Umsätze steigern.
Besser werden.

Individuelles Praxisexposé für Herrn Dr. med. Max Mustermann

Praxis Dr. med. Max Mustermann
Richard-Oskar-Mattern-Straße 6
40547 Düsseldorf

KV-Gebiet: Nordrhein
Facharzttrichtung: Allgemeinmedizin
Stand: 08/2021

Vielen Dank für Ihr Vertrauen

Sehr geehrter Herr Dr. Mustermann,

die Patienten bestmöglich versorgen und dabei die eigene Praxis wirtschaftlich und effizient führen – das ist im Alltag nicht immer leicht. Doch mit gezielten Investitionen, geschickten Prozessanpassungen und unternehmerischer Weitsicht können wir gemeinsam das Beste aus Ihrer Praxis herausholen – und Sie fit für die Zukunft machen.

Einen wichtigen Schritt auf diesem Weg sind Sie heute gegangen – mit der Bestellung Ihrer individuellen Finanzanalyse. Auf den nächsten Seiten erwartet Sie eine detaillierte Aufstellung der wichtigsten Kennzahlen Ihrer Praxis. Diese werden im Rahmen eines professionellen Benchmarks den Daten vergleichbarer Praxen gegenübergestellt und auf diese Weise wird Ihr persönliches Optimierungspotenzial ermittelt. Wir zeigen Ihnen einfach und transparent, mit welchen Stellschrauben Sie den Umsatz Ihrer Praxis steigern, die Kosten senken und Ihre Praxis langfristig an ihr Maximum heranführen können.

Wir freuen uns darauf, Sie bei dem spannenden Prozess begleiten zu dürfen. Als Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) greifen wir auf langjährige Erfahrung im Gesundheitsmarkt und eine einzigartige Datenbasis zurück – und helfen Ihnen dabei, Ihre Ziele zu erreichen.

Sie haben Fragen zu Ihrer Analyse, wünschen eine persönliche Beratung oder Unterstützung bei der Umsetzung der Handlungsempfehlungen? Kein Problem – Ihr persönlicher Praxisexperte ist für Sie da.

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß bei der Studie Ihrer Finanzanalyse.

Ihre Praxisexperten der apoBank



Unser Leistungsversprechen



Erfahrung: Wir greifen auf 120 Jahre Spezialisierung und Know-how im Gesundheitsmarkt zurück.



Qualität: Wir liefern Ihnen eine datengestützte Vergleichsanalyse – maßgeschneidert und im Detail.



Transparenz: Wir zeigen Ihnen auf einen Blick die Potenziale Ihrer Praxis und geben Impulse für Verbesserungen.



Netzwerk: Sie profitieren von einem großen Expertennetzwerk und individuellen Kooperationsangeboten.



Beratung: Unsere Praxisexperten unterstützen Sie bei der gezielten Umsetzung einzelner Maßnahmen.



Ihre Finanzanalyse

1	Hinweise zum Verständnis	Seite 4
2	Fokus Praxiseinnahmen	Seite 6
2.1	Analyse der Einnahmen	Seite 6
2.2	Ihr Ergebnis im Überblick	Seite 7
2.3	Impulse zur Optimierung der Einnahmen	Seite 8
3	Fokus Praxisausgaben	Seite 11
3.1	Analyse der Ausgaben	Seite 11
3.2	Ihr Ergebnis im Überblick	Seite 13
3.3	Impulse zur Optimierung der Ausgaben	Seite 14
4	Fokus Gewinn	Seite 17
4.1	Analyse des Gewinns	Seite 17
4.2	Ihr Ergebnis im Überblick	Seite 18
5	Über die Praxisberatung der apoBank	Seite 19



Das bringt Ihnen unsere Finanzanalyse

1. Sie kennen Ihr Umsatz- und Einsparpotenzial
2. Sie erhalten Impulse zu den wichtigsten Stellschrauben
3. Sie erhalten im Anschluss eine kostenlose Erstberatung mit unseren Praxisexperten



1 Hinweise zum Verständnis

Über unsere Finanzanalyse – das müssen Sie wissen

Wir freuen uns, dass Sie sich für die Finanzanalyse entschieden haben. Bevor wir Sie durch Ihre Ergebnisse führen, möchten wir Sie mit der grundsätzlichen Funktionsweise unserer Finanzanalyse vertraut machen und Ihnen einige allgemeine Hinweise geben.

So funktioniert es

Die Grundlage unserer Finanzanalyse bilden die verschiedenen Kennzahlen der Betriebswirtschaftlichen Analyse (BWA) bzw. der Einnahmenüberschussrechnung (EÜR) Ihrer Praxis. Dabei vergleichen wir Ihre Kennzahlen mit einer individuell für Sie gebildeten Benchmark-Gruppe und erhalten eine fundierte Einschätzung Ihrer wirtschaftlichen Lage im Allgemeinen sowie Ihrer Marktposition und Wettbewerbsfähigkeit im Besonderen.

Ihre Benchmark-Gruppe

Ob Allgemeinmediziner oder Dermatologe, Einzelpraxis oder Berufsausübungsgemeinschaft – Praxis ist nicht gleich Praxis. Die Rolle bei der Analyse Ihrer Finanzkennzahlen.

Haben Sie sich auch schon einmal gefragt:
„Wie machen das eigentlich andere Praxen?“

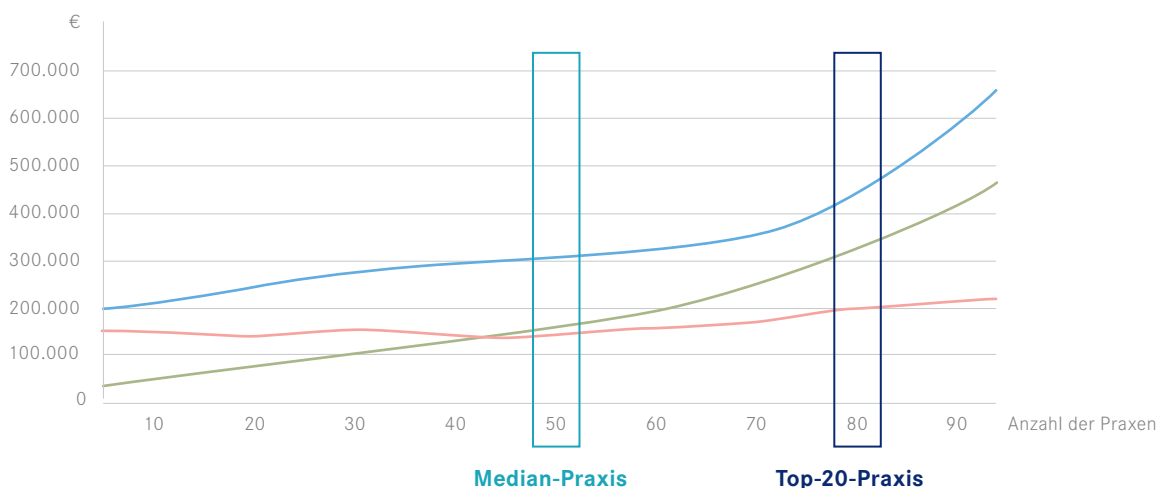
Mit der Finanzanalyse bringen Sie Licht ins Dunkel und bestimmen die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Niederlassung.

Die Daten von mindestens 30 Praxen als Grundlage. Diese Praxen sind Ihre **Benchmark-Gruppe** und Sie finden Sie die sogenannte „**Median-Praxis**“. Die Median-Praxis ist die Praxis in der sortierten Praxen liegt. So können wir gewährleisten, dass die auffällig höher oder niedriger sind, nicht ins

der Benchmark-Gruppe. Diese spiegelt beispielsweise, bei 50 Praxen etwa den zehntbesten Wert darstellt, der durchschnittlich agiert oder sogar zu den Besten gehört.

Die Ausgaben (rot) und Gewinne (grün) der Praxis im Vergleich zur Benchmark-Gruppe. Wenn die Praxis unorientiert erfolgt, spiegelt die Median-Praxis die durchschnittliche Praxis auf. Die Top-20-Praxis steht für die Praxis

der Benchmark-Gruppe, die wie oben beschrieben einen überdurchschnittlichen Gewinn aufweist.





1 Hinweise zum Verständnis

Ihr geschätztes Potenzial

Das geschätzte Potenzial wird aus den Werten Ihrer Praxis und denen Ihrer Benchmark-Gruppe berechnet. Es zeigt Ihren nächsten Wachstumssprung an. Hierfür teilen wir Ihre Gruppe in zehn Stufen ein und stellen Ihr Potenzial bis zur nächsten Stufe dar. So stellen wir sicher, dass wir Ihnen ein realistisches Wachstumspotenzial ausweisen. Auch hier werden Ihre Praxiseigenschaften, wie Fachgruppe, Standort und Praxisform, berücksichtigt. Konkret bedeutet dies, dass wir die prozentuale Abweichung Ihres individuellen Punktwerts vom Potenzialwert Ihrer Benchmark-Gruppe berechnen.

Leere Felder in der Übersichtstabelle

Sollte Ihre BWA/EÜR nicht dem passenden Schema für niedergelassene Heilberufler entsprechen oder Ihr Steuerberater eine alternative Konten- bzw. Buchungsplanung nutzen, kann es sein, dass einige Felder in Ihrer Finanzanalyse ohne Wert dargestellt werden. Unabhängig davon präsentieren wir Ihnen dennoch die Werte Ihrer Benchmark-Gruppe.

Ausgaben € ↓	Ihre Praxis	Median-Praxis	Top-20-Praxis	Ihr geschätztes Potenzial	Prozentuale Abweichung zum Potenzialwert
Raumausgaben	21.401 €	18.143 €	20.436 €	19.344 €	10 %
Davon Gas, Wasser, Strom	–	1.730 €	1.931 €	–	
Davon Miete/Pacht	–	14.525 €	16.183 €	–	

Differenz zwischen Oberposition und den „Davon-Positionen“

In den tabellarischen Aufstellungen der vorliegenden Analyse nehmen wir eine detailliertere Aufteilung einzelner Finanzpositionen vor. Bei den so dargestellten Unterpositionen („Davon-Positionen“) zeigen wir Ihnen gegebenenfalls nur wesentliche Größen an. Daher kann es dazu kommen, dass die Summe der „Davon-Positionen“ nicht der Oberposition entspricht.



2 Einnahmen

2.1 Fokus Praxiseinnahmen – Ihr Plus auf einen Blick

Sicher studieren Sie regelmäßig Ihre Praxis-kennzahlen. **Doch welche Aussagekraft haben Kennzahlen ohne passende Referenzwerte?**

Das ist es, was unsere Finanzanalyse einzigartig macht.

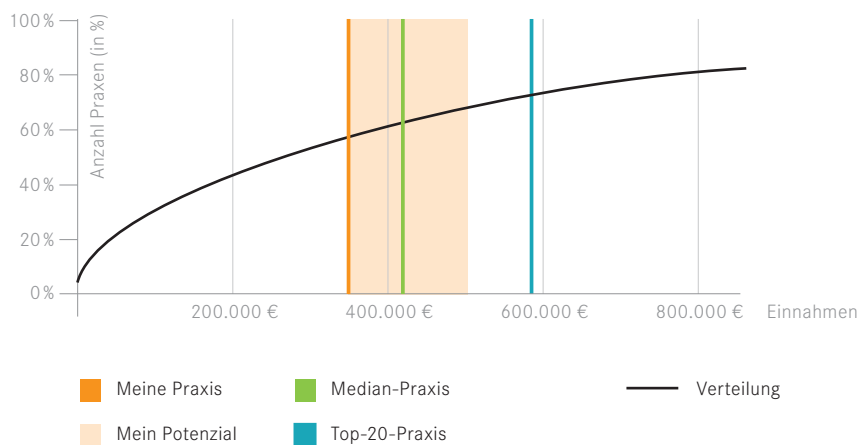
Wie bewerten die Einnahmestellen mit Ihren Einnahmen. Auf der Einnahmenseite schauen wir uns alle Zuflüsse an, die Ihre Benchmark-Gruppe und der Top-20-Praxis gegenüberstellen. Wir beginnen an, beginnend mit den KV-Zahlungen (bei selbst gestellte Rechnungen bis hin zu Einnahmen aus Gutachter- und Vertretertätigkeiten oder Erträge, Erträge aus dem Verkauf von Vermögenswerten, sollten Sie keine Erklärung für die Abweichungen finden, kann mir persönlicher Praxisexperte Ihnen weiterhelfen.

Einnahmen € [↑]	Ihre Praxis	Median-Praxis	Top-20-Praxis	Ihr geschätztes Potenzial	Prozentuale Abweichung zum Potenzialwert
Einnahmen aus Gewerbe und selbständiger Arbeit	349.072 €	410.260 €	588.509 €	443.375 €	27 %
Neutrale Erträge	2.531 €	2.362 €	4.413 €	4.103 €	62 %
Summe Einnahmen	351.603 €	412.622 €	592.922 €	447.478 €	27 %



2 Einnahmen

2.2 Ihr Ergebnis im Überblick



STEIGERUNG
DER EINKÜNFEN

+ 27 %

95.875 €

€↑ Um diesen Betrag
können Sie die
Einkünfte in Ihrer
Praxis steigern.

Hier stehen Sie:

Die orangefarbene Linie in der Grafik beschreibt die Höhe der Einnahmen Ihrer Praxis. Die grüne Linie kennzeichnet im Gegensatz dazu die durchschnittlichen Einnahmen der Median-Praxis, während die Top-20-Praxis in Blau dargestellt wird. Der orange eingefärbte Bereich zeigt Ihnen Ihr geschätztes Potenzial – sprich, um welchen Betrag Sie Ihre Praxiseinkünfte in Zukunft steigern können.

Die schwarze Kurve stellt die Einkommensverteilung Ihrer Benchmark-Gruppe dar. An ihr können Sie ablesen, wie viele Einnahmen wirtschaftlich schwache Praxen (links unten) und wie viele Einnahmen wirtschaftlich starke Praxen (rechts oben) erzielen.

Einordnung und weiterführende Hinweise

Was die Einnahmen in Ihrer Praxis angeht, gibt es noch Optimierungsbedarf. Dabei können Sie an der ein oder anderen Stellschraube drehen, um Ihre Einnahmen zu steigern. Welche das sind, erkennen Sie auf einen Blick an den Prozentzahlen in der obenstehenden Tabelle – je höher die Zahl, desto mehr Luft nach oben gibt es. Identifizieren Sie die größten Hebel für Ihre Praxis und gehen Sie die Punkte Schritt für Schritt an. Auf der nächsten Seite finden Sie einige Impulse, Tipps und Tricks, die Sie auf dem Weg in eine optimal eingestellte Praxis begleiten sollen.



Sie haben Fragen?

Sie haben Verständnisfragen zu Ihrer Analyse, brauchen Unterstützung bei der Umsetzung der Handlungsimpulse oder möchten vergünstigte Angebote unserer Netzwerkpartner in Anspruch nehmen?

Kein Problem – Ihr persönlicher Praxisexperte ist für Sie da.



2.3 Gewusst wie: Praxiseinnahmen gezielt steigern

Im Rahmen der Finanzanalyse haben wir gemeinsam die Ist-Situation Ihrer Praxiseinnahmen bestimmt und Ihnen gezeigt. Im nächsten Schritt geht es darum, dieses Optimum zu erreichen.

Dank der Finanzanalyse wissen Sie, wie Ihre Praxis im Vergleich zu anderen Niederlassungen dasteht. **Doch wie führen Sie Ihre Praxis an ihr Optimum heran?**

Damit Sie direkt loslegen können, geben wir Ihnen individuelle Impulse und konkrete Maßnahmen an die Hand.

Um die Steigerung Ihrer Praxiseinnahmen zu erreichen, haben wir Ihnen einige Impulse zusammengestellt.

Ein erster Schritt ist es, den Weg zu steuern: Bei der Neuausrichtung von Geschäftsprozessen und der Umstrukturierung einzubinden. So schaffen Sie Synergien und Teamgeist und Motivation Ihrer Mitarbeiter. Das spiegelt sich in der Praxis wider.

Ein weiterer Schritt ist es, den stressigen Praxisalltag – nicht immer leicht, aber notwendig – in Angriff zu nehmen und die Praxiskennzahlen in Angriff zu nehmen.

Ein weiterer Schritt ist es, Impulse zu geben oder zur Suche nach geeigneten Anlaufstellen für Spezialisten.

Impulse zur Optimierung der Einnahmen

2.3 Impulse im Muster nicht verfügbar



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Der Einheitliche Bewertungsmaßstab (EBM) ist nicht nur sehr komplex, sondern ändert sich auch fortlaufend. Das kann dazu führen, dass nicht immer alle Ziffern abgerechnet werden, deren zugehörige Leistungen auch erbracht wurden. Durch den Einsatz einer digitalen Abrechnungsoptimierung können Sie den bürokratischen Aufwand minimieren und gleichzeitig Ihre Erlöse steigern.“

Für Hausärzte: „Überlegen Sie, ob Sie an der Hausarztzentrierten Versorgung (HZV) teilnehmen möchten. Dabei wird die Hausarztpraxis als erste Anlaufstelle des Patienten ins Zentrum der medizinischen Versorgung gestellt. Bei Bedarf überweist der Hausarzt seine Patienten an Fachärzte, Therapeuten oder ins Krankenhaus. Die Besonderheit: Alle Informationen laufen zu ihm zurück – und unnötige Doppeluntersuchungen können vermieden werden.“



2 Einnahmen

Impulse zur Optimierung der Einnahmen

Privatliquidation

Je nach Fachrichtung kann auch die Behandlung von Patienten der privaten Krankenversicherung einen entscheidenden Teil der Praxiseinnahmen ausmachen. Sollten Ihre Werte stark von denen Ihrer Benchmark-Gruppe abweichen, empfiehlt es sich, diesen Punkt genauer zu analysieren. Denn viele Patienten wählen ihren Arzt heute nicht mehr nur aufgrund der Nähe zum eigenen Wohnort, sondern wägen auch Faktoren wie Service, Freundlichkeit, Modernität, Sprechzeiten und Erreichbarkeit gegeneinander ab. Überlegen Sie vor diesem Hintergrund, warum aktuell nur wenige Privatpatienten Ihre Praxis aufsuchen und wie Sie diese vermehrt ansprechen und an Ihre Praxis binden können. Dabei hilft es auch, sich mit Kollegen, Therapeuten, Apotheken oder Ernährungsberatern in Ihrer Region zu vernetzen.

Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Gezieltes Marketing ist gerade für Praxen in Großstädten mit vielen Mitbewerbern ein Muss. Von Räumlichkeiten und Geschäftsausstattung über Infomaterial bis zu Veranstaltungen und Social Media: Ein einheitliches Erscheinungsbild mit eigenem Logo sorgt für einen professionellen Eindruck bei den Patienten. Fast noch wichtiger: Ihre Präsenz im Internet. Eine Website, die nicht nur Informationen über einen passenden Behandlungsort, sondern auch über Ihre Praxis und Ihre Leistungen wichtige Informationen enthält, ist ein Muss. Auch die Terminbuchung sollten schnell, unkompliziert und flexibel sein. Als zusätzlichen Service die Video-Sprechstunde anzubieten, kann ebenfalls als zusätzlicher Service die Video-Sprechstunde angeboten werden. Überlegen Sie sich im Vorfeld, welche Regeln für die werbliche Außendarstellung gelten.“

2.3 Impulse im Muster nicht verfügbar

Einnahmen durch Individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL)

Individuelle Gesundheitsleistungen, oder auch „Selbstzahlerleistungen“ genannt, machen mit circa 1 Mrd. Euro jährlich einen nicht zu unterschätzenden Teil der Einnahmen in deutschen Praxen aus. Auch wenn diese Methoden zu Diagnose und Behandlung über die notwendige medizinische Versorgung hinausgehen, können sie im Einzelfall ein sinnvolles oder innovatives Zusatzangebot für Ihre Patienten darstellen. Falls Sie einen Ausbau Ihrer IGeL in Angriff nehmen möchten, gilt es zunächst zu überlegen, warum das Angebot bisher nicht ausreichend in Anspruch genommen wurde.

Folgende Fragestellungen können Ihnen bei der Analyse helfen: Wie ist mein Patientenstamm beschaffen und für welche Zielgruppe sind welche Leistungen besonders relevant? In welcher Form und wie häufig werden die Patienten auf das Angebot aufmerksam gemacht? Behalten Sie dabei immer im Blick, dass IGeL nur auf Wunsch der Patienten erbracht werden dürfen und diese zuvor über Kosten und Nutzen aufgeklärt werden müssen.

Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Möchten Sie Ihre Patienten über ein entsprechendes Zusatzangebot an Gesundheitsleistungen in Ihrer Praxis informieren, gibt es vielfältige Möglichkeiten: Mit einer Broschüre oder einer Platzierung auf Ihrer Praxis-Website geben Sie Ihren Patienten die Möglichkeit, sich aktiv mit Ihrem Angebot auseinanderzusetzen, und schaffen die richtige Voraussetzung für ein erfolgreiches Beratungsgespräch.“



2 Einnahmen

Impulse zur Optimierung der Einnahmen

Über Abrechner

Was in vielen Wirtschaftsbetrieben seit Jahren üblich ist, ist mittlerweile auch in Arztpraxen angekommen: das Factoring. Im Kern hilft es dabei, die Liquidität der Praxis sicherzustellen und Zahlungsausfällen vorzubeugen – und ist deshalb für Praktiker, die sich gerade erst selbständig gemacht haben, besonders interessant. Aber auch etablierte Praxen können von den Vorteilen des Factorings profitieren. Denn mit der Überlassung von Rechnungen und allem, was damit zusammenhängt, verringert sich der administrative Aufwand in der Praxis. Auf diese Weise können sich Arzt und Praxisteam mehr auf die Patienten und deren Behandlung fokussieren. Entscheidend ist dabei die Wahl des richtigen Dienstleisters und der einzelnen Leistungen: Einige bieten neben der Rechnungsstellung auch deren Prüfung an, sodass keine Umsätze verloren gehen und eine rechtssichere Abrechnung erfolgt.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Werfen Sie einen genauen Blick in die Vertragsmodalitäten der verschiedenen Anbieter. Jedes Angebot gilt: Die Kosten für die Zusammenarbeit sollten durch die Minimierung von Zahlungsausfällen oder durch die Minimierung von Verwaltungsaufwand auf ein Minimum reduziert werden.“

2.3 Impulse im Muster nicht verfügbar

Sonstige Einnahmen

Auch die sonstigen Einnahmen können einen wesentlichen Beitrag zum Mehrverdienst darstellen. Hierunter fallen beispielsweise Erträge, die Sie als ärztlicher Gutachter oder Sachverständiger generieren können. Überlegen Sie auch, ob eine Tätigkeit als Belegarzt mit Ihrer Niederlassung vereinbar ist. So können Sie Ihre Patienten nicht nur in der eigenen Praxis, sondern auch im Krankenhaus stationär oder teilstationär behandeln. Dabei sind Sie nicht vertraglich in dem Krankenhaus angestellt, sondern werden von der KV honoriert. Bei Interesse erfolgt die Zulassung in beiden Fällen über Ihre KV.

Neutrale Erträge

Unter diesem Punkt werden mögliche Ertragspositionen zusammengefasst, die nicht der regelmäßigen ärztlichen Praxistätigkeit zuzuordnen sind. Wir unterscheiden zwischen neutralen Erträgen aus Verkaufserlösen wie zum Beispiel dem Verkauf von Sachanlagen oder Finanzanlagen und sonstigen neutralen Erträgen wie unter anderem Zinserträgen oder Versicherungsentschädigungen. Sollten diese Erträge deutlich von Ihrer Benchmark-Gruppe abweichen, lohnt sich ein vertiefender Blick. Ihr Praxisspezialist unterstützt Sie gerne bei der Aufschlüsselung und Analyse der einzelnen Positionen.



3 Ausgaben

3.1 Fokus Praxisausgaben – Ihre Kosten auf einen Blick

Nach den Einnahmen werfen wir einen Blick auf die Ausgaben in Ihrer Praxis. Hier schauen wir uns für Sie alle praxistypischen Aufwendungen an und vergleichen diese erneut mit den Durchschnittswerten aus Ihrer Benchmark-Gruppe und

Sicher studieren Sie regelmäßig Ihre Praxis-kennzahlen. **Doch welche Aussagekraft haben Kennzahlen ohne passende Referenzwerte?**

Das ist es, was unsere Finanzanalyse einzigartig macht.

Dienstleistungen und Räume. Haben Sie dabei höhere Kosten in diesen Bereichen aufweisen.

Ihrer Praxis müssen abgeschrieben werden und n. Hohe Abschreibungen sprechen für getätigte er nicht mehr investiert wurde oder Geräte in

betrachtet, genauso wie Fahrzeugkosten. Unter Einrichtung, Leasinggebühren sowie Ausgaben

Abweichungen von der Benchmark-Gruppe können für die Denkmäler sein – sollten Sie keine Erklärung für die Abweichungen finden, kann Ihr persönlicher Praxisexperte Ihnen weiterhelfen.

Ausgaben € ↓	Ihre Praxis	Median-Praxis	Top-20-Praxis	Ihr geschätztes Potenzial	Prozentuales Kostensenkungspotenzial
Personalausgaben	128.600 €	118.200 €	136.000 €	117.700 €	8 %
Materialausgaben/Ausgaben für Fremdarbeiten	8.226 €	7.154 €	8.422 €	6.988 €	15 %
Raumausgaben	29.493 €	26.496 €	27.255 €	25.895 €	12 %



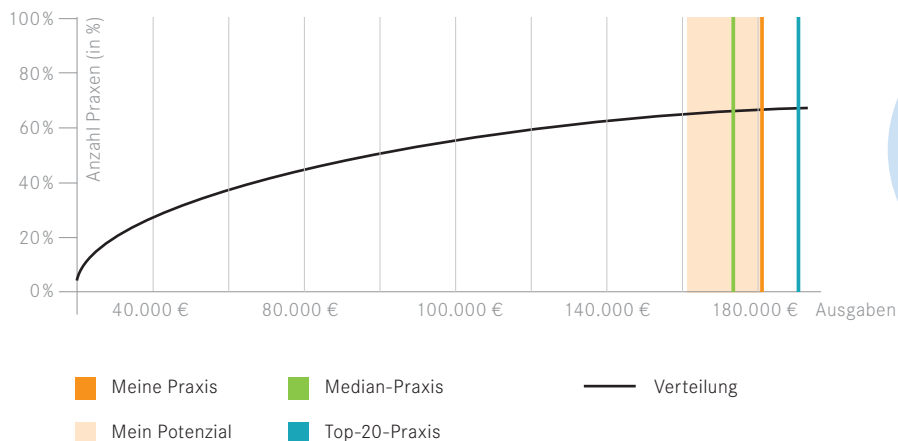
3 Ausgaben

Ausgaben €↓	Ihre Praxis	Median-Praxis	Top-20-Praxis	Ihr geschätztes Potenzial	Prozentuales Kostensenkungspotenzial
Gesamter Abschreibungsaufwand	10.006 €	11.225 €	10.455 €	8.248 €	18 %
Neutrale Aufwendungen	1.100 €	895 €	1.258 €	755 €	31 %
Fahrzeugausgaben	2.041 €	2.690 €	3.214 €	1.235 €	39 %
Sonstige Ausgaben	3.631 €	3.877 €	4.785 €	2.741 €	25 %
Summe Ausgaben	183.097 €	170.537 €	191.389 €	163.562 €	11 %



3 Ausgaben

3.2 Ihr Ergebnis im Überblick



SENKUNG
DER AUSGABEN

- 11 %

19.535 €

€ ↓ Um diesen Betrag
können Sie die
Ausgaben in Ihrer
Praxis senken.

Hier stehen Sie:

Die orangefarbene Linie in der Grafik beschreibt die Höhe der Ausgaben Ihrer Praxis. Die grüne Linie kennzeichnet im Gegensatz dazu die durchschnittlichen Ausgaben der Praxen Ihrer Benchmark-Gruppe, während die Top-20-Praxis in Blau dargestellt wird. Der orange eingefärbte Bereich zeigt Ihnen Ihr geschätztes Potenzial – sprich, um welchen Betrag Sie Ihre Praxisausgaben in Zukunft senken können.

Die schwarze Kurve stellt die Ausgabenverteilung Ihrer Benchmark-Gruppe dar. An ihr können Sie ablesen, wie viele Ausgaben wirtschaftlich schwache Praxen (links unten) und wie viele Ausgaben wirtschaftlich starke Praxen (rechts oben) verbuchen.

Einordnung und weiterführende Hinweise

Was die Ausgaben in Ihrer Praxis angeht, gibt es noch Optimierungsbedarf. Dabei können Sie an der ein oder anderen Stellschraube drehen, um Ihre Ausgaben zu senken. Welche das sind, erkennen Sie auf einen Blick an den Prozentzahlen in der obenstehenden Tabelle – je höher die Zahl, desto mehr Luft nach oben gibt es. Identifizieren Sie die größten Hebel für Ihre Praxis und gehen Sie die Punkte Schritt für Schritt an. Auf der nächsten Seite finden Sie einige Impulse, Tipps und Tricks, die Sie auf dem Weg in eine optimal eingestellte Praxis begleiten sollen.



Sie haben Fragen?

Sie haben Verständnisfragen zu Ihrer Analyse, brauchen Unterstützung bei der Umsetzung der Handlungsimpulse oder möchten vergünstigte Angebote unserer Netzwerkpartner in Anspruch nehmen?

Kein Problem – Ihr persönlicher Praxisexperte ist für Sie da.



Dank der Finanzanalyse wissen Sie, wie Ihre Praxis im Vergleich zu anderen Niederlassungen dasteht. **Doch wie führen Sie Ihre Praxis an ihr Optimum heran?**

Damit Sie direkt loslegen können, geben wir Ihnen individuelle Impulse und konkrete Maßnahmen an die Hand.

Impulse zur Optimierung der Ausgaben

Personalausgaben

In der Regel stellen Aufwendungen für Personal die größte Kostenposition in einer Praxis dar. Befinden sich Ihre Personalkosten jedoch deutlich über dem Durchschnitt Ihrer Benchmark-Gruppe, gilt es zu prüfen, ob dies beabsichtigt bzw. berechtigt ist. Hochqualifiziertes Personal ist stark umworben und eine überdurchschnittliche Vergütung kann ein Anreiz für gute Mitarbeiter sein. Aber auch freiwillige soziale Aufwendungen, wie Urlaubs-, Weihnachtsgeld oder Sachleistungen, schaffen eine kostenintensive Motivationshilfe für Ihr Praxisteam.

Möchten Sie die Personalausgaben sachver-

3.3 Impulse im Muster nicht verfügbar

Praxisspezialisten:

„Flexible Arbeitszeitmodelle und unterschiedliche Qualifikationen erfordern ein Umdenken in der Personalplanung. Um hier den Überblick zu behalten und Prozesse zu vereinfachen, empfiehlt es sich, personalrelevante Angelegenheiten zu digitalisieren. Dazu zählen neben den Personalakten, den Arbeitszeiten und dem Dienstplan selbst auch das Management von Urlauben und Abwesenheiten oder eine digitale Zeiterfassung. So können Sie Leerlauf und Überlastungen in Ihrer Praxis vermeiden und verbessern ganz nebenbei auch das Arbeitsklima.“



3 Ausgaben

Impulse zur Optimierung der Ausgaben

Materialausgaben/ Ausgaben für Fremdarbeiten

Bei der Optimierung der Praxiskosten spielt die Materialwirtschaft oftmals eine wichtigere Rolle als gedacht. Liegen Ihre Ausgaben deutlich über denen Ihrer Benchmark-Gruppe, überprüfen Sie Ihr bisheriges Einkaufs- und Verbrauchsverhalten: Welche Materialien werden in welcher Menge von welchem Lieferanten bezogen? Wird der Materialbedarf genau errechnet oder handelt es sich eher um grobe Schätzungen? Können Sie von größeren Sammelbestellungen profitieren und wie vermeiden Sie die Überschreitung von Verfallsdaten in Ihrer Praxis? Versuchen Sie aufbauend auf diesen Fragen ein intelligentes Einkaufsmanagement zu etablieren – insbesondere digitale Lösungen können hier eine zeit- und kostensparende Maßnahme sein, um den Überblick zu behalten und organisatorische Aufwände zu verringern.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Sind Sie bereits Teil einer Einkaufsgemeinschaft? Wenn nicht, sollten Sie darüber nachdenken. Denn mit gemeinschaftlichen Großbestellungen lässt sich durch Rabattierungen und Rahmenverträgen mit Lieferanten deutlich Geld sparen. Viele Praxen fahren dabei auch ein duales System: Sie bestellen für den Routinebetrieb über die Einkaufsgemeinschaft und für Sonderbestellungen direkt bei einem günstigen Anbieter.“

3.3 Impulse im Muster nicht verfügbar



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Ob Gas-, Telefon- oder Stromanbieter – was im privaten Bereich mittlerweile gang und gäbe ist, ergibt auch in der Arztpraxis Sinn: Teure Verträge mit Versorgungsanbietern sind ein Kostenpunkt, der sich durch gezielte Vergleiche reduzieren lässt. Einmal im Jahr sollten Sie daher Ihre bestehenden Verträge auf den Prüfstand stellen.“



3 Ausgaben

Impulse zur Optimierung der Ausgaben

Abschreibungs- aufwand/neutrale Aufwendungen

Hat die Finanzanalyse größere Abweichungen im Bereich der Abschreibungsaufwände offengelegt, lohnt sich ein genauerer Blick auf Ihre bisherigen Praxisinvestitionen. Denn: Wenn Sie die Gerätschaften in Ihrer Praxis nicht über einen Leasingvertrag beziehen, können niedrige Abschreibungen ein Hinweis auf unzureichende Investitionen in die Praxisinfrastruktur sein. Die Krux: Eine moderne Praxisausstattung mit technisch einwandfreien Geräten bildet die Grundlage für eine gute medizinische Versorgung. Bei Behandlungsgeräten, die in Ihrer Praxis besonders häufig zum Einsatz kommen, macht es beispielsweise Sinn, diese in mehreren Behandlungsräumen vorzuhalten und durch die Erhöhung der Leistungserbringung zu amortisieren.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Sie bereiten sich auf Ihren Ruhestand vor und planen die Praxis in den nächsten Jahren zu verkaufen? Auch in diesem Fall bleiben Ersatzinvestitionen sinnvoll, um die Praxis für potenzielle Käufer attraktiv zu halten.“

Fahrzeugausgaben

Ob Hausbesuche oder
Nichtdienstfahrten

3.3 Impulse im Muster nicht verfügbar

Nicht nur privat, sondern auch für die Praxis können E-Fahrzeuge aufgrund attraktiver Förderungsangebote seitens des Gesetzgebers eine günstige Alternative sein. Insbesondere für Niederlassungen in Mittel- und Großstädten, die eher kurze Strecken erfordern, bieten Autos mit E-Antrieb Preisvorteile.“

Sonstige Ausgaben

Unter diesem Punkt subsumieren sich verschiedene kleinere Aufwendungen in der Praxis, darunter beispielsweise Kosten für Einrichtungen und Geräte, Lizenzgebühren, Ausgaben für Steuer- und Rechtsberatung, Marketing, Telekommunikation, Bürobedarf, Reisen, Fortbildungen und viele mehr. Sollten die Ausgaben in Ihrer Praxis deutlich von der Norm Ihrer Benchmark-Gruppe abweichen, lohnt sich ein genauerer Blick – Ihr Praxisspezialist unterstützt Sie gerne bei der Aufschlüsselung und Analyse der einzelnen Positionen.



4 Gewinn

4.1 Fokus Gewinn – Ihre Zahlen auf einen Blick

Nach der Analyse der Einnahmen und Ausgaben in Ihrer Praxis kommen wir nun zu Ihrem Praxisgewinn. Dabei konsolidieren wir die Ergebnisse, die wir in den vorhergehenden Betrachtungen gewonnen haben, und zeigen Ihnen auf einen Blick, welches Gewinnpotenzial Ihre Praxis bei der Optimierung von Einnahmen und Ausgaben aufweist. Auch hier finden Sie Ihre persönlichen Zahlen in Relation zu den Werten der Benchmark-Gruppe und der Top-20-Praxis.

Abweichungen von der Benchmark-Gruppe können für Sie Denkanstöße sein – sollten Sie keine Erklärung für die Abweichungen finden, kann Ihr persönlicher Praxisspezialist Ihnen weiterhelfen.

Gewinn €→	Ihre Praxis	Median-Praxis	Top-20-Praxis	Ihr geschätztes Potenzial	Prozentuale Abweichung zum Potenzialwert
Summe Einnahmen	351.603 €	412.622 €	592.922 €	447.478 €	
Summe Ausgaben					
		242.085 €	401.533 €	283.916 €	69%

4 Fokus Gewinn – im Muster nicht verfügbar



4 Gewinn

4.2 Ihr Ergebnis im Überblick



STEIGERUNG
DES GEWINNS

+ 69 %

115.410 €



Um diesen Betrag
können Sie den
Gewinn Ihrer
Praxis steigern

Hier stehen Sie:

Die orangefarbene Linie in der Grafik beschreibt die Höhe Ihres Gewinns. Im Gegensatz dazu den durchschnittlichen Gewinn der Top-20-Praxis, der in Blau dargestellt wird. Der Unterschied zwischen diesen beiden Beträgen ist die Steigerung des Gewinns, die Sie erreichen können.

4 Fokus Gewinn – im Muster nicht verfügbar

Die orangefarbene Linie in der Grafik beschreibt die Höhe Ihres Gewinns. Im Gegensatz dazu den durchschnittlichen Gewinn der Top-20-Praxis, der in Blau dargestellt wird. Der Unterschied zwischen diesen beiden Beträgen ist die Steigerung des Gewinns, die Sie erreichen können.

Einordnung und weiterführende Hinweise

Was den Gewinn Ihrer Praxis angeht, gibt es noch Optimierungsbedarf. Dabei können Sie an der ein oder anderen Stellschraube drehen, um das maximale Gewinnpotenzial Ihrer Praxis zu erreichen.

Orientieren Sie sich dabei an dieser Auswertung und schauen Sie, ob eine Steigerung der Einnahmen oder eine Senkung der Ausgaben im ersten Schritt das größte Optimierungspotenzial bietet. Konkrete Impulse für jeden Bereich finden Sie auf den vorhergehenden Seiten.

Fragen? Wir sind für Sie da.



Bank der Gesundheit