

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.

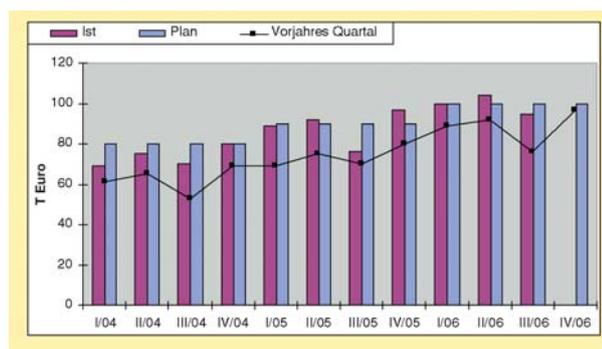


Abb. 1: Entwicklung der Praxiseinnahmen.

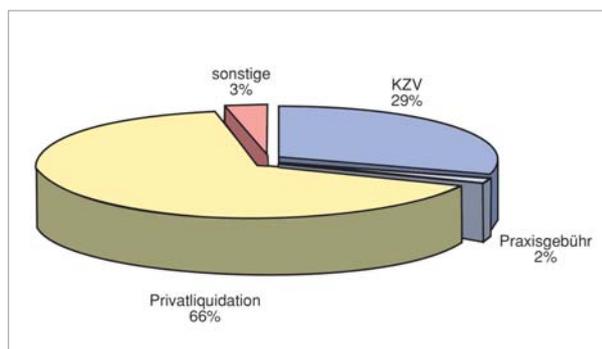


Abb. 2: Woher kommt das Geld?