Auswirkungen der Budgetierung auf den Praxisbetrieb

Die Expertin Nicole Evers klärt auf.

Nicole Evers

Abacus Praxisconsulting

© Good Studio – stock.adobe.com

„Wie kann aber die Planbarkeit der Ausgaben sichergestellt werden? Dies gelingt am einfachsten über Lieferverträge, die über einen bestimmten Zeitraum einen festen Materialpreis gewährleisten."

Nicole Evers, erfahrene Praxismanagerin, Betriebswirtin im Gesundheitswesen, zertifizierte Personaltrainerin und Autorin, erläutert in einer dreiteiligen Kolumne die Auswirkungen der Budgetierung und gibt hilfreiche Tipps, um diese neuen Herausforderungen zu meistern. Als Inhaberin von Abacus Praxisconsulting seit 2015, Seminarleiterin für KFO-Praxis-Themen und Coach in KFO-Abrechnung sowie Praxis- und Personalmanagement, kombiniert sie über 30 Jahre Erfahrung in der Kieferorthopädie und Personalführung mit tiefgreifendem Expertenwissen.

Im letzten Teil ihrer Kolumne berichtet Frau Evers unter anderem über die wirtschaftlichen Herausforderungen von Praxen durch Preissteigerungen und zeigt auf, wie sich Ausgaben besser planen lassen und Kosten nachhaltig reduziert werden können.

Materialeinkauf

Die Preissteigerungen der letzten Monate und Jahre und die damit verbundene schlechte Planbarkeit der Ausgaben stellt, in Kombination mit der unsicheren Einnahmenseite, ein erhebliches Problem dar. Es lohnt sich also, auch die Ausgabenseite auf den Prüfstand zu stellen. Sicherlich haben die meisten Praxen bereits die maximal erreichbaren Rabatte bei den Materialkosten ausgehandelt. Wie kann hier aber die Planbarkeit der Ausgaben sichergestellt werden? Dies gelingt am einfachsten über Lieferverträge, die über einen bestimmten Zeitraum einen festen Materialpreis gewährleisten.

Lieferverträge

Bei der Vereinbarung von sogenannten Sukzessiv- oder Ratenlieferverträgen wird eine bestimmte Warenmenge in Teilmengen geliefert. Dabei stellt diese Art des Liefervertrags kein Abonnement dar. Die Gesamtmenge der zu liefernden Ware wird von vornherein durch den Vertrag begrenzt. Wann und wie oft die Ware abgerufen wird, kann im Vertrag festgehalten oder eine Lieferung auf Abruf vereinbart werden. Die Zahlung erfolgt in der Regel ebenfalls ratenweise. Der eindeutige Vorteil dieser Vorgehensweise liegt darin, dass der Preis für die Dauer des Liefervertrags festgeschrieben wird. Lieferverträge lassen sich vor allem für Verbrauchsmaterialien anwenden, aber auch für den Bezug von Brackets, Bändern und Bögen finden sie Anwendung. Voraussetzung ist jedoch die vorherige Ermittlung der benötigten Liefermengen. Im Bereich der Verbrauchsmaterialien lassen sich die etwa benötigten Mengen anhand der Lieferantenrechnungen des Vorjahres ermitteln. Für die Ermittlung der voraussichtlich benötigten Brackets lassen sich über das Statistikprogramm der Praxisverwaltungssoftware die Zahlen der entsprechend berechneten Abrechnungspositionen im Vorjahreszeitraum herausfinden. Zu der Analyse der Ausgabenseite gehört selbstverständlich auch die Prüfung aller anderen anfallenden Ausgaben: Versicherungen, Energiekosten, Verträge der Telefon- und Internetanbieter u. v. m.

Die Praxis als Wirtschaftsunternehmen

Eine fundierte Analyse über die Einnahmen- und Ausgabenseite dient also als Grundlage, um die individuellen Optimierungspotenziale zu erkennen und Handlungsstrategien zu entwickeln. Sicherlich lassen sich mit der Regulation der Ausgabenseite die Budgetkürzungen nur zu einem Teil auffangen, gemeinsam mit einer Evaluierung der Einnahmenseite und dem stetigen Blick auf die zu erwartenden Einnahmen kann jedoch sicherlich bereits im Vorfeld das Schlimmste verhindert werden.

© ymart – stock.adobe.com

Nicole Evers
Praxismanagerin/Betriebswirtin
im Gesundheitswesen/zertifizierte
Personaltrainerin/Autorin
Abacus Praxisconsulting
info@abacus-praxisconsulting.de
www.abacus-praxisconsulting.de

smiledental®

www.smile-dental.de

FRAGEN SIE
NACH UNSERER
FESTPREISGARANTIE!

PRAXISKOSTEN OPTIMIEREN UND DAUERHAFT SPAREN!

WWW.SMILE-DENTAL.DE

Wir sind auch persönlich für Sie da. Bestellen Sie unter **+ 49 2102 15467-0**.