



# »Immer mehr Ärzte sehen auch die geschäftliche Seite«

Dr. Jürgen Karsten ist Steuerberater in Gladenbach, viele seiner Kunden sind Ärzte – kein Wunder, dass er ein Controlling-System speziell für Arztpraxen ausgearbeitet hat. Nicht selten zeigen die betriebswirtschaftlichen Kennziffern allerdings, dass die Praxis-Einnahmen langfristig zu gering sind, um die Ausgaben zu decken. Dann ist zu prüfen, ob und wie sich das Leistungsangebot der Praxis erweitern lässt.



## Herr Dr. Karsten, können Sie einem Arzt mehr bieten als die Beratung bei der Steuererklärung?

Dr. Karsten: Auf jeden Fall! Steuerberater können mehr als 'nur' die Steuern zu gestalten. Gerade in GMG-Zeiten gehören betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente in jede Praxis. In Zukunft wird die Prävention an Wichtigkeit zunehmen, nicht nur im medizinischen Bereich. Ich spreche gerne von einer präventiven Praxisführung mit dem Steuerberater als Lotsen.

## „NUR DURCH EIN CONTROLLING KANN DER ARZT SEHEN, WO SEINE PRAXIS STEHT“

## Wie muss ich mir Ihre Tätigkeit als Lotse praktisch vorstellen?

Dr. Karsten: Wir haben einen so genannten Praxisreport entwickelt. Das ist eine betriebswirtschaftliche Auswertung, die dem Arzt einen Überblick vermittelt, wo er mit seiner Praxis steht. Auf einer DIN-A4-Seite sind alle wesentlichen Daten enthalten, insbesondere alle anfallenden und zu erwartenden Steuerzahlungen. Man sieht also sehr schön, wie die Liquidität zu steuern ist. Mit dieser Auswertung wird ein Controlling der Arztpraxis möglich. Das heißt, der Arzt kann über Kennziffern erkennen, wo er mit seiner Praxis steht.

## Welche Anhaltspunkte erhält man?

Dr. Karsten: Der Arzt kann z.B. ablesen, ob seine Praxis hinsichtlich Ergebnis oder Liquidität gefährdet ist. Ob das Ergebnis ausreicht, um in den kommen-

den Jahren die Entnahmen für die Lebensführung decken zu können. Und ob langfristig das Geld für die Tilgungen da ist. Die Kennzahlen zeigen, ob die Praxis wirtschaftlich gesund ist, sie gehen also über ein reines Benchmarking hinaus.

## „DARAUF HINWEISEN, DASS EINNÄHMEN UND AUSGABEN NICHT ZUSAMMENPASSEN“

## Das heißt, Sie rechnen Finanzierungen mit dem Arzt durch?

Dr. Karsten: Ja, genau. Und das Ergebnis setzen wir in Kennzahlen um, die quartalsweise erreicht werden müssen, wenn man auf diesem Weg bleiben will. Hier ist die Nahtstelle zu IGeL-Leistungen: Wir müssen den Ärzten leider häufig erklären, dass ihre Einnahmen und ihre Ausgaben nicht zusammenpassen. Wenn wir dann die Kosten nicht senken können, müssen wir eben die Einnahmeseite prüfen und fragen, wie das Leistungsangebot in Zukunft aussehen soll.

## Was für eine Zahl wäre denn z.B. gut?

Dr. Karsten: Das ist verschieden. Eine durchschnittliche Allgemeinarzt-Praxis steht mit einer Umsatzrendite von rund 50% gut da. Wenn die Verbindlichkeiten oder andere Ausgaben höher sind, muss die Umsatzrendite entsprechend größer sein und vielleicht bei 58% liegen.

## Gibt es aus der Sicht des Steuerberaters typische Ärztefehler?

Dr. Karsten: Früher gab es diesen typischen Generalfehler, sich einfach nicht

mit Zahlen befassen zu wollen. Da gab es den Standpunkt 'Ich bin ein guter Arzt, das muss reichen, damit die Praxis läuft'. So denken heute glücklicherweise immer weniger Ärzte. Auch diese Schuhkarton-Mentalität, einfach alle Belege bis zum Jahresende für den Steuerberater zu sammeln, hat glücklicherweise abgenommen. Aber viele Ärzte haben nach wie vor kein allzu großes Interesse, sich mit den betriebswirtschaftlichen Ergebnissen ihrer Arbeit zu befassen. Strategische Überlegungen sind bei Ärzten noch die Ausnahme.

## „HIER WIRD EIN KOMPLETTES SYSTEM ZU SELBSTZÄHLERLEISTUNGEN ANGEBOTEN“

## Eine letzte Frage: Warum kooperieren Sie mit den IGeLdocs?

Dr. Karsten: Wir haben früher häufig gehört, dass Ärzte zwar prinzipiell IGeL-Leistungen anbieten wollten, aber nicht wussten wie. M+R Praxismarketing bietet nicht nur ein komplettes System an, sondern hat auch gut ausgebildete Mitarbeiter, die in den Praxen beraten und unterstützen. Es laufen viele selbst ernannte IGeL-Experten über das Land, die erklären, dass man IGeL anbieten sollte. Aber niemand sonst in der Branche kann so kompetent erklären, wie das Anbieten von Selbstzahlerleistungen in der Praxis geht. Gleichzeitig unterstützen diese IGeL-Experten den Arzt und sein Team, damit die Umsetzung tatsächlich klappt. Deshalb kooperieren wir mit M+R.

(rau)



# News und Tipps

## MEDIZIN OHNE GRENZEN?

Die Gesetzlichen Krankenversicherungen müssen auch für einen gezielten Arztbesuch im ambulanten Bereich in anderen EU-Ländern die Kosten übernehmen – das hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) in Luxemburg kürzlich entschieden. Eine Chance auch für deutsche Ärzte?

Englische, niederländische und russische Patienten kommen nach Deutschland, um sich in den Krankenhäusern behandeln zu lassen. Beispielsweise, um sich durchchecken zu lassen, um Alkoholprobleme in der Privatklinik zu behandeln oder um eine schiefe Nase richten zu lassen.

Grenzübergreifende medizinische Versorgung ist für die Zahnärzte und Kliniken längst ein Thema. Die Kliniken sind jedenfalls schon „dran“ am europäischen Patienten.

## OFFENE RECHNUNGEN?

Über 3.000.000 Privathaushalte können ihren finanziellen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen, sodass Rechnungen nicht mehr gezahlt werden. Was tun, wenn Arztrechnungen offen bleiben?

Der auf Heilberufe spezialisierte Süddeutsche Inkasso-Dienst (SID) sieht es als typisch für Ärzte an, dass sie „ohne Ende“ mahnen, bevor sie dann doch einen Inkasso-Dienst einschalten. Durch die verlorene Zeit sinkt aber die Wahrscheinlichkeit, an das Geld zu kommen. Der SID erzielt bei früh weitergegebenen Rechnungen immerhin in 86% Geldeingänge. Nach vier Monaten oder noch später sinkt diese Quote auf 71%. Die Kosten für den Inkasso-Dienst halten sich in Grenzen: Es wird erfolgsorientiert gearbeitet (5% Provision). Dem Arzt wird eine Auftragsgebühr in Höhe von 10,- Euro vorab in Rechnung gestellt und neben Inkassobearbeitungsgebühren dem Patienten belastet.

Ein Tipp des SID: Weisen Sie schon auf der Mahnung darauf hin, dass Sie ein Inkassobüro einschalten werden, das wirkt oft Wunder.

Mehr dazu unter [www.sid-inkasso.de](http://www.sid-inkasso.de)

## DAS VITAMED-KONZEPT

Unter dem Titel 'Vitamed-Präventions-Praxis' hat M+R Praxismarketing gemeinsam mit hochrangigen Experten aus dem Präventionsbereich ein ehrgeiziges Weiterbildungsprogramm aufgelegt.

Der Wahlspruch der Vitamed-Akademie trifft den Kern des Programms: 'Vitamed – weil Ärzte mehr können als Reparaturmedizin'. Hier wird solides Wissen weitergegeben, das sich in der Praxis sofort umsetzen lässt. Zu den Themen gehören u.a. Orthomolekulare Medizin, Anti-Aging und Check-Ups, aber auch Programme wie Mentaltraining, Raucher-Entwöhnung oder Kreislauftraining. Alle Angebote sind praxisgeprüft, Abrechnungshinweise gehören ebenso dazu wie Marketingunterlagen. Denn was nützt das schönste Bewegungskonzept, wenn keiner weiß, dass Sie es anbieten?

## GELD IM GESUNDHEITSMARKT

Vielen Menschen ist eine gesunde Ernährung wichtig: 30% der Deutschen achten ganz bewusst auf gesunde Lebensmittel, bei den Menschen ab 60 sind es sogar 38%, stellt die Burda-Studie TdW Intermedia fest. Im Trend liegen auch Mineral- und Heilwasser.

Erstaunlich hoch ist der Konsum von Mitteln zur Gesundheitsvorbeugung: 20% der Befragten nehmen häufig oder sehr häufig Vitamintabletten zu sich (Kalzium: 19%, Magnesium 18%, andere Mineralstoffe: 15%).

Und wo werden die freiverkäufliche Präparate erworben? An der Spitze liegen (laut Emnid-Befragung) die Apotheken, gefolgt von Drogerien, Reformhäusern und Aldi. Die Apotheker können zufrieden sein: Durchschnittlich gab jeder Bundesbürger 2002 immerhin rund 62,- Euro für die Selbstmedikation aus. Und im ersten Halbjahr 2003 erzielten die Apotheker mit Nahrungsergänzungsmitteln und diätetischen Lebensmitteln ein Plus von 16%.

Männer gehen seltener zur Vorsorge als Frauen. Die Motivation würde aber bei



**IGeL-Zitat der Woche**

Helmut C. Roeder, M+R Praxismarketing, Obertraubling

**„Menschen, die etwas für ihre Gesundheit tun wollen, suchen sich dafür ihre 'Experten'. Und wenn Ärzte die Verantwortung für die Gesunderhaltung ihrer Patienten nicht übernehmen, dann werden es andere tun.“**

immerhin 64% der Männer steigen, wenn sie sicherer wären, dass sich so Krankheiten frühzeitig erkennen oder verhindern lassen.

Diese aktuellen Zahlen zeigen einmal mehr, wie umkämpft der Gesundheitsmarkt heute schon ist: Diverse Berufsgruppen profilieren sich zurzeit neben den Ärzten als kompetente Ansprechpartner für Gesundheit und Prävention. Ein Grund mehr für Ärzte und ihre Teams, jetzt zu handeln.

*(medialine)*

### Weitere Infos zum IGeLdoc-Konzept:

M+R Praxismarketing  
Edekastr. 1, 93083 Obertraubling  
Tel.: 0 94 01/60 73 00  
Fax: 0 94 01/60 73 33  
e-Mail: [info@igeldoc.de](mailto:info@igeldoc.de)  
[www.igeldoc.de](http://www.igeldoc.de)

**IGeL<sup>®</sup>doc**