



Helmuth C. Roider

Sorgen Sie für Liquidität!

Sichern Sie Ihre Zahlungsfähigkeit

Liquidität hat man, solange der Bankautomat Geld spuckt. Wenn die Karte dagegen im Automaten verschwindet, ist der Überziehungskredit ausgereizt: Die Zahlungsunfähigkeit ist Realität geworden. Lassen Sie es nicht so weit kommen!

➔ Wenn sich beispielsweise die private Verschuldung mit den Jahren erhöht, wenn der Überziehungskredit größer und die Zinsen höher werden – dann bewegen Sie sich immer weiter weg von der Liquidität. Wenn Sie Ihren Kontokorrentkredit überziehen müssen, um Zahlungsverpflichtungen nachzukommen, sollten in Ihrer geistigen Schaltzentrale die Alarmsignale auf Rot geschaltet werden. Und richtig dunkelrot sollte das Warnlicht leuchten, wenn Sie zusätzlich Geld aus dem Vermögen in die Praxis stecken müssen, um wieder etwas Luft zu bekommen. Wer sich von den Schwiegereltern oder dem vielleicht noch vorhandenen Rücklagekonto Geld „borgt“, damit die Praxis weiterlaufen kann wie bisher, der sollte sich dringend eine Ruhepause gönnen und nachdenken.

Wenn Sie den Arztberuf als teures Hobby betrachten, ist es vernünftig, Geld dafür auszugeben. Andernfalls lohnt es sich nicht, die privaten Mittel ausgerechnet dafür aufzubreuchen, dass die Praxis, die nicht genug einbringt, weiter funktioniert. Was Sie ändern wollen und können, müssen Sie selbst herausfinden, eventuell mithilfe von Beratern. Und es ist nicht sicher, ob Sie damit durchschlagenden Erfolg haben werden. Sehr sicher ist dagegen, dass Sie nicht mehr lange so weitermachen können wie bisher. Insolvent ist schon der Arzt, der als Lohn für seine Arbeit nur eine steigende Verschuldung erntet. Jede Firma würde in diesem Augenblick mit der Begründung „drohende Insolvenz“ einen Insolvenzantrag stellen.

Je früher Sie die Notbremse ziehen, desto besser die Chance, die Praxis zu sanieren oder – wenn es wirklich nicht anders geht – mit möglichst geringem Verlust zu schließen.

Schritt für Schritt zur Insolvenz

1. Einnahmen und Ausgaben halten sich die Waage.
2. Die Ausgaben bleiben gleich, aber die Einnahmen gehen durch sinkende Punktwerte zurück.
3. Die Umsätze sinken kontinuierlich weiter.
4. Erste Liquiditätsengpässe treten auf. Man erhöht den Überziehungskredit.
5. Man kürzt seine Privatentnahmen und zahlt Rechnungen verspätet.
6. Der Arzt macht weiter wie bisher, wartet aber täglich auf die Insolvenz.

Die Theorie ist: Steigern Sie Ihre Einnahmen und senken Sie Ihre Ausgaben! Das ist leicht gesagt. Bevor Sie sich für einen regelmäßigen Auslandsjob entscheiden, sollten Sie jedoch prüfen, ob Sie die Einnahmen aus der Praxis steigern können. Wie sieht es bei den außerbudgetären GKV-Einnahmen aus? Lassen die sich erhöhen? Selbstverständlich müssen Sie dazu mit Ihren Angestellten kooperieren, auch kleine Motivationsanreize gehören dazu: Viele Kollegen zahlen einen Euro für jede Vorsorgeuntersuchung, wenn die 1 000er-Schallmauer durchbrochen ist. Die Mitarbeiterinnen müssen selbstverständlich genug Zeit für solche Gespräche haben und vernünftig ausgebildet sein, um entsprechend beraten zu können.

Wie verschaffen Sie sich Liquidität?

Fast jeder Arzt hat sich schon über die abgespeckten Vorsorgeleistungen geärgert. Bekommen Ihre Patienten eigentlich ein Papier, das über sinnvolle Selbstzahler-Leistungen in der Vorsorge informiert? Und wie geht es weiter, wenn die Untersuchungsergebnisse suboptimal ausfallen: Was bieten Sie an, damit der noch gesunde Patient sein Risiko minimieren kann? Vielleicht können Sie auch den Anteil Ihrer Privatpatienten steigern. Dazu sind vermutlich mindestens eine klare Praxisausrichtung, die Definition von Zielgruppen und ein durchdachtes Marketing nötig. Da auch Privatpatienten nicht automatisch liquide sind, sollten Sie eng gesteckte Zahlungsziele haben und die Geldeingänge zeitnah kontrollieren.

Viele machen sich auch zu wenig Gedanken darüber, wie sie die Praxiskosten senken können: Durch Leasing kann man oft große Summen einsparen. Noch vorteilhafter kann es sein, Geräte für ein paar Wochen oder Monate zu mieten, beispielsweise bei der Genomed (mehr dazu im Interview gegenüber). Um solche Ideen umzusetzen, müssen Sie allerdings die gewohnten Pfade verlassen und neue Geschäftskontakte aufnehmen. Schwer ist das nicht. Aber die Macht der Gewohnheit ist nicht zu unterschätzen.

Ärzte sind damit beschäftigt, ihre Patienten so gut wie möglich zu versorgen. Früher war das eine Garantie für ein solides Einkommen. Die Zeiten haben sich geändert. Fangen Sie an, nicht nur an die Kranken zu denken, sondern auch an sich selbst, Ihre Familie und Ihre Angestellten!

Ihr
Helmuth C. Roider

Genossenschaften

„Mitglied auf Probe geht leicht und unverbindlich!“

Dipl. Verwaltungswirt Michael Bütthe ist kaufmännischer Leiter der Genomed. Der Ärzten Genossenschaft geht es in erster Linie darum, wirtschaftliche Reserven in den Praxen der Genossenschaftsmitglieder aufzuspüren und passende Angebote zu erstellen.

[von Ruth Auschra]

DER KASSENARZT: Herr Bütthe, wie gestaltet sich die Mitgliedschaft bei der Genomed?

Bütthe: Am aktuellsten ist die Möglichkeit einer Testmitgliedschaft. Der Einstieg ist einfach: Interessierte Ärzte müssen nur unter 07 11/7 58 59 50 anrufen und ihre Anschrift durchgeben. Nach einem Bestätigungsrückruf werden sie dann bis zum 31. Oktober 2007 als Mitglieder geführt. Danach können sie entscheiden, ob sie in die Genossenschaft eintreten wollen oder nicht. Wenn jemand sich gar nicht meldet, endet die Probemitgliedschaft automatisch. Wer beitreten möchte, muss die übliche Beitrittserklärung ausfüllen und mindestens 26 Geschäftsanteile zeichnen, das sind 130 Euro. Es gibt weder eine Aufnahmegebühr noch Mitgliedsbeiträge. Beim Ausscheiden werden die Geschäftsanteile zurückerstattet.

DER KASSENARZT: Was bietet die Genomed den Ärzten für Vorteile?

Bütthe: Der Jahresabschluss 2006 wird eine Eigenkapitalrendite von rund 13 Prozent ausweisen. Aber wichtiger ist, dass wir wirtschaftliche Reserven in den Praxen aktivieren, beispielsweise durch den Warenhandel. Unsere Preise liegen rund 15 Prozent unter dem Durchschnitt, außerdem bieten wir eine Bestpreisgarantie: Wenn jemand ein Produkt irgendwo günstiger bekommt als bei uns, geben wir ihm nochmals fünf Prozent Rabatt.

DER KASSENARZT: Welche Produkte werden am meisten bestellt?

Bütthe: Das ist von Fachgruppe zu Fachgruppe verschieden. Der Orthopäde bestellt Verbände, Gips und Stützhilfen, der Chirurg Nahtmaterial, der Hausarzt Schnell diagnostika. Gerade in diesem Bereich können wir übrigens mit unserer neuen Eigenmarke, dem Label ‚Ideal‘, erhebliche Einsparungen anbieten. Die HemoHapto-Ideal-Testkarten für den immunologischen Nachweis von okkultem Blut in Stuhlproben sind beispielsweise gerade ein Renner.

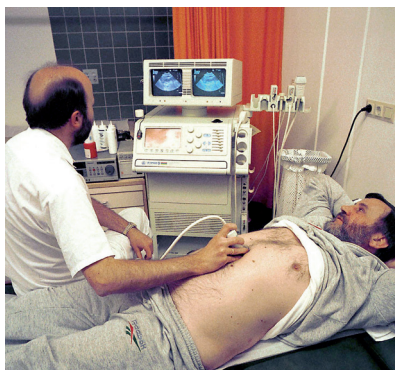
DER KASSENARZT: Was bietet die Genomed noch?

Bütthe: Ein weiterer Genomed-Schwerpunkt sind die Investitionsgüter, also praktisch alle Geräte für die Praxis – bis auf Röntgen-

und andere Großgeräte. Vom Messgerät für oxidativen Stress über Sterilisator bis zum Ultraschallgerät. Im Zweifel kann man einfach telefonisch anfragen. Und natürlich kann man bei uns auch Geräte mieten, das ist ja eines der Schmankerl von Genomed.

DER KASSENARZT: Fragen die Ärzte dieses Angebot denn überhaupt nach?

Bütthe: Aber ja! Die Ärzte machen Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie-Wochen in Herbst und Frühjahr oder bieten im Winter als Extraleistung Lichttherapie an. Die Nachfrage hat in den letzten fünf bis sechs Jahren kontinuierlich zugenommen. Die Investition in einen Miet-Gerätepark hat sich gelohnt.



Eine Mietphase für teure Geräte kann durchaus wirtschaftlich sein.

DER KASSENARZT: Rechnet sich das auch für die Ärzte?

Bütthe: Nehmen wir mal das Beispiel Knochendichtemessung: Wenn der Arzt langfristig plant, zum Beispiel im Mai eine Woche lang Knochendichtemessungen durchzuführen, kann er das Gerät in dieser Zeit natürlich optimal auslasten. Er zahlt 165 Euro Miete für eine Woche, kann in diesem Zeitraum aber 50 bis 100 Messungen durchführen. Für eine

Messung kann er etwa 35 Euro abrechnen – das lohnt sich, oder? Manche Ärzte mieten aber auch, weil sie über die Anschaffung eines solchen Gerätes nachdenken und erst einmal ausprobieren wollen, wie sich die Nachfrage entwickelt. Oder weil sie sehen wollen, wie die Arzthelferinnen mit dem Gerät zurecht kommen. Bevor man ein Gerät für 5 000 Euro kauft, ist eine Mietphase schon eine vernünftige Überlegung.

DER KASSENARZT: Gibt es sonst noch etwas Neues von der Genomed?

Bütthe: Ja, unsere neuen Präventionsseminare! Seit April bieten wir Seminare zur Sekundärprävention an. In der Praxis geht es doch darum, dass der Arzt dem Patienten einen Überblick darüber verschafft, welche Möglichkeiten und Alternativen über den Rahmen der GKV-Leistungen hinaus bestehen. Wir informieren die Ärzte in den neuen Seminaren beispielsweise über den immunologischen Stuhltest oder den Test auf Blasenkrebs. Und wir sprechen auch Organisations- und Abrechnungsfragen an. ■