

Arztpraxen geraten unter zunehmenden Kostendruck. Sicher ist diese Entwicklung für die bereits bestehenden Praxen besorgniserregend. Aber auch die Inhaber einer Arztpraxis werden damit leben müssen, verstärkt unternehmerisch zu denken und eingefahrene Strukturen in Frage zu stellen. Dieser permanenten Herausforderung kann man durchaus positive Aspekte abgewinnen. Wer beweglich bleibt, agiert, wird seine Entscheidungen zukunftsorientiert treffen.

Wenn man davon ausgeht, daß sich die Praxisumsätze in der Zukunft nicht mehr steigern lassen, bleibt als eine wesentliche Konsequenz, die Kosten zu vermindern.

Da im Einkauf der benötigten Sachmittel die Ersparnispotentiale fast ausgeschöpft sind und hier vielleicht noch 1500 DM im Jahr zu sparen sind, auch wenn dies die Mehrzahl der Lieferanten in die Verlustzone treiben dürfte, bleiben als variable Kosten, die man untersuchen sollte, zwei Bereiche: die Raumkosten und die Personalkosten. Diese Kostenarten werden extrem durch die Planung beeinflusst.

Die richtige Praxisplanung

● Das „Gesetz Nummer eins“ der Planung: Je geringer die Umbaukosten, desto höher sind in aller Regel die Personalkosten und Zeitverluste des Arztes.

Die Funktionen einer Wohnung, Büros für Versicherungen und Steuerberater unterscheiden sich deutlich von den benötigten Räumen einer Arzt-Praxis. Wer glaubt, ein 30 Quadratmeter großes Wohnzimmer sei ein ansehnliches Sprechzimmer, und die Wohnküche werde zum Labor, trifft eine teure Entscheidung, da die Folgekosten permanent anfallen. Der Planerische Laie (Arzt) versteht nicht, daß jede noch so einfach zugeschnittene Wohnung mehrere Möglichkeiten bietet, als Praxis genutzt zu werden. Eine funktionale Planung versucht, die raumspezifischen Besonderheiten in „vernünftige“ Abläufe umzusetzen – unter dem Aspekt des Kosten-Nutzen-Gesichtspunktes.

Stehen größere Büroflächen zur Verfügung, sollte der Grundriß auch dahingehend geprüft werden, wieviel Quadratmeter für eine Praxis,

auch unter dem Aspekt eventuell in Frage kommender Kooperationen, richtig sind.

Die Mieten für Praxisräume werden auch in absehbarer Zukunft weiter steigen – 40 Quadratmeter zuviel Fläche summieren sich schnell auf zusätzlich 10 000 DM im Jahr.

Wer den Schritt in die „Eigentumspraxis“ wagt, ist bei QM-Baupreisen von 2500 bis 6000 DM (je nach Region) erst recht gefordert, die richtige Entscheidung zu treffen.

Fataler noch wirkt sich jede Planung direkt auf die Personalkosten aus. Bei regelmäßig durchgeführten Seminaren kann selten ein niedergelassener Arzt diese Frage beantworten: Welches ist die zeitaufwendigste Tätigkeit einer Arzthelferin?

● Die zeitaufwendigste Tätigkeit ist die persönliche Kommunikation – die Wegstrecken, die Arzthelferinnen zurücklegen müssen, um Rezepte und Formulare zur Unterschrift vorzulegen, um Patienten in Räume zu begleiten.

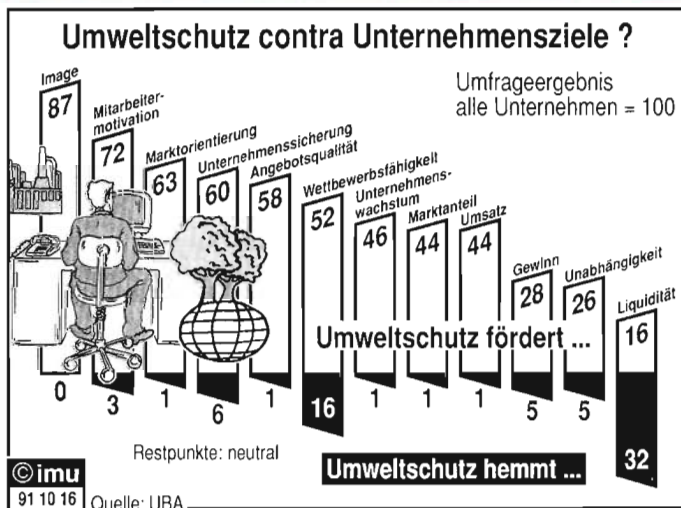
Da diese Überlegungen selten in die Planung einfließen, arbeiten erfahrungsge-

mäß rund 75 Prozent aller Arztpraxen zu personalintensiv. Wenn man es schaffen würde, eine Kraft einzusparen – was in den meisten Praxen mit entsprechend begleitenden Maßnahmen zu erreichen ist – würde das die Überschusssituation drastisch erhöhen – um eine Summe, einschließlich Lohnnebenkosten von rund 40 000 DM im Jahr – eine Einsparmöglichkeit, die kaum ein niedergelassener Arzt sieht, denn hier gilt das 2. Gesetz der Planung:

● Räume, gleichviel wie geplant und verkettet, zwingen dem Arzt und seinem Personal einen ganz bestimmten, raumspezifischen Arbeits- und Ablaufstil auf, der als „normal“ angesehen wird.

Daß neben den zu hohen Personalkosten der Arzt im Durchschnitt eine Stunde Arbeitszeit vergeudet, sei nur erwähnt. Wer diese Kosten auf die Gewinnseite verlagern möchte, sollte vor allem eins tun: sein eigenes Beharrungsvermögen aufbrechen und seine Praxisabläufe einfach einmal in Frage stellen.

Reinhold R. Wolff
Am Wald 3
W-7238 Oberndorf-
Hochmössingen



Umweltschutz steht betriebswirtschaftlichen Interessen nicht unbedingt entgegen. Die meisten Unternehmensziele lassen sich im Einklang mit der Schonung der Natur verfolgen. Dieses Ergebnis erbrachte eine bundesweite Unternehmensbefragung. Lediglich im Zusammenhang mit der Liquidität des Unternehmens sehen rund ein Drittel der Befragten Zielkonflikte. Quelle: Umweltbundesamt

Warnung vor dubiosen Beratern

Viele Unternehmen werden derzeit von dubiosen „Unternehmensberatern“ oder Versicherungsmaklern darauf angesprochen, ihre Versicherungspolizen überprüfen zu lassen und dafür ein Erfolgshonorar zu zahlen. Darauf weist der Bund der versicherten Unternehmer (BvU) hin. Ein Angebot bestehe zum Beispiel darin, Versicherungsverträge zu prüfen, wobei als Honorar ein bestimmter Prozentsatz der erzielten Einsparungen zu zahlen ist. Eine Variante sei, daß Makler für den Fall ein Honorar verlangen, daß sie zwar ein Angebot vorlegen, das Unternehmen den Mak-

lerauftrag aber doch nicht erteilt. Dann werde die Differenz der bisher bezahlten Prämien zu dem Angebot des Maklers gefordert.

Beide Vorgehensweisen stellen laut BvU einen Verstoß gegen gesetzliche Vorschriften (Rechtsberatungsgesetz) dar. Betroffene könnten die Zahlung des geforderten Betrags wegen Sittenwidrigkeit verweigern.

Zudem müsse das „Erfolgshonorar“ nicht die einzige Schädigung sein. Der BvU weist darauf hin, daß die „Berater“ meist nur darauf achten, hohe Einsparungen aufzuzeigen. Dadurch können sie ein hohes Erfolgshonorar fordern. Der notwendige Deckungsumfang werde jedoch unter Umständen vernachlässigt. EB