

Der digitale Praxismanager

Mit digitalen Tools Liquiditätsfallen frühzeitig erkennen

Die gute Nachricht vorab: Im Vergleich mit anderen Branchen ist die Ausfallwahrscheinlichkeit für Zahn- und KFO-Praxen äußerst gering. Kommt es dennoch zu einer Insolvenz, liegt die Ursache in den allermeisten Fällen nicht in der Ertragslage, sondern ist auf Liquiditätsprobleme zurückzuführen. Damit es erst gar nicht zu wirtschaftlichen Engpässen kommt, gilt, wie auch in der Medizin: Vorsorge ist besser als Nachsorge.

Liquidität bedeutet im finanzwirtschaftlichen Sinn, dass alle fälligen Zahlungsverpflichtungen jederzeit, fristgerecht und in voller Höhe geleistet werden können. Zu den Zahlungsverpflichtungen für den Praxisinhaber gehören u. a. Löhne, Gehälter, die Miete für die Praxisräume, aber auch Leasingraten, Forderungen aus Darlehensverträgen und die Ausgaben für Verbrauchsmaterialien. Selbst bei wirtschaftlich gesunden Praxen können vorübergehende Liquiditätsengpässe auftre-

ten. Sollte dieser Zustand länger anhalten, kann dies im schlimmsten Fall zu einer existenzbedrohenden Insolvenz führen. Damit es gar nicht erst so weit kommt, ist eine möglichst genaue Planung und Steuerung der kurz- und mittelfristigen Zahlungsfähigkeit essenziell. Dabei gibt es nicht den einen Grund, warum Zahlungsschwierigkeiten auftreten – vielmehr ist es oftmals ein Zusammenspiel aus unterschiedlichen Faktoren.

Mit einfachen Maßnahmen das wirtschaftliche Risiko reduzieren

Grundsätzlich können mögliche Zahlungseingänge in der Regel schon frühzeitig prognostiziert werden. Allerdings nur, wenn ein aktuelles und umfassendes Controlling der wirtschaftlichen Zahlen existiert. Neben den vorhandenen liquiden Mitteln sollten die Ein- und Auszahlungen jederzeit transparent und übersichtlich dargestellt werden. Nur so ist der Praxisinhaber in der Lage, kurzfristig auf Fehl-

entwicklungen seines Praxisunternehmens zu reagieren.

Wie die finanzielle Übersicht behalten?

„Viele Wege führen nach Rom“ – das gilt auch für die Liquiditätsplanung und das Controlling. Ob mit oder ohne professionelle Unterstützung bleibt jedem Zahnarzt selbst überlassen. Die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) des Steuerberaters, die sich aus den laufenden Zahlen der Finanzbuchhaltung zusammensetzt, ist als „Steuerungswerkzeug“ jedoch unverzichtbar. Hierbei können einfache Kennzahlen und Regeln eine erste Orientierung geben. Eine detaillierte Liquiditätsplanung umfasst hingegen alle voraussichtlichen Zahlungsströme und gestattet einen laufenden Überblick über die zukünftige Liquidität.

Blackbox Datenaktualität

Das Problem: Die Liquiditätsplanung basiert häufig ausschließlich auf vergangenheitsbezogenen Daten. Wie groß der Zeitverzug der Praxisdaten ist, hängt dabei immer auch von der effizienten Zusammenarbeit zwischen Arzt und Berater ab. Eine mehrmonatige Verzögerung der Datenaktualität ist eher die Regel als die Ausnahme. Wie also kann dieses Datenvakuum behoben werden? Durch den CURE Praxismanager, ein Finanztool speziell für Ärzte und Zahnärzte.

Echtzeitdaten für mehr Sicherheit in der Liquiditätsplanung

Wie also funktioniert die Anwendung? Der digitale Praxismanager strukturiert und kategorisiert automatisch sämtliche Ein- und Ausgänge basierend auf den Echtzeitfinanzdaten der Praxis. Voraussetzung dafür ist die Verknüpfung der relevanten Praxiskonten (z. B. Girokonto, Tagesgeld, Depot) mit dem CURE Praxismanager. So hat der Arzt die Praxiszahlen jederzeit im Blick – ohne zusätzlichen Aufwand.

Diese Daten bilden zugleich die Grundlage für die automatisierte Analyse und Bewertung der Liquiditätskennzahlen. Der Zahnarzt erhält in Echtzeit eine Übersicht über den Kontostand, die betriebs-

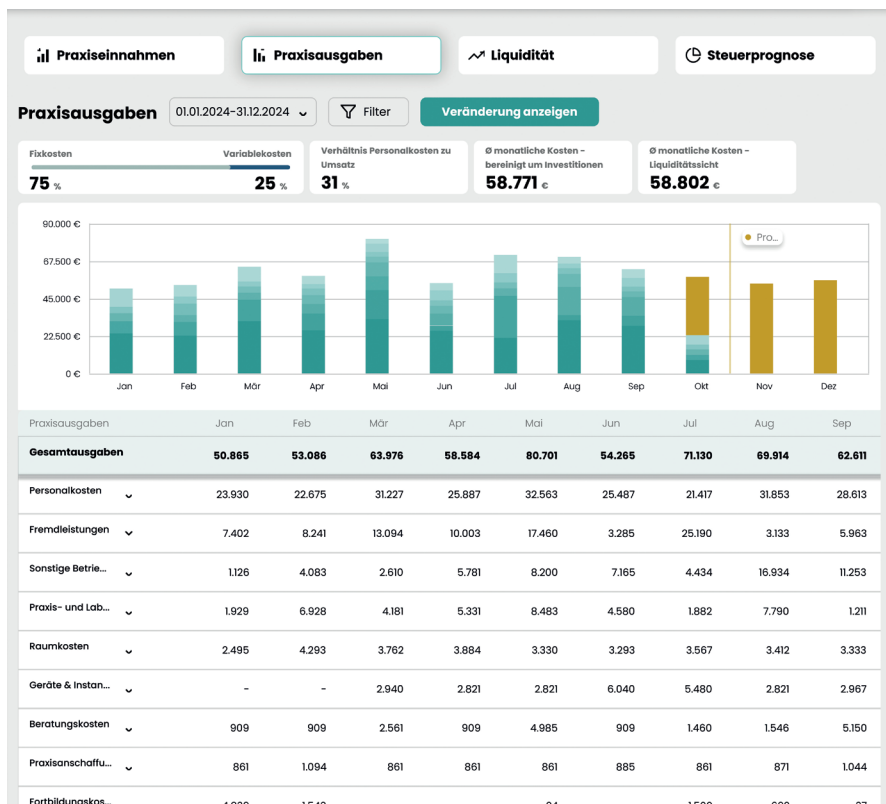


Abb. 1: Die Finanzstruktur einer Zahnarztpraxis auf einen Blick.



Dr. Bernd Rebmann analysiert mit seinem Team seit vielen Jahren den Medizin- und Dental-Markt aus wirtschaftlicher Sicht.

notwendige Liquidität und die monatlich verfügbare Entnahmefähigkeit. Daneben prognostiziert der CURE Praxismanager auf Basis vergangener Transaktionsmuster zukünftige Zahlungen, Einnahmen, Steuerbelastungen und den daraus resultierenden Finanzmittelbedarf (siehe Abb. 2) Erkennt das intelligente System potenzielle wirtschaftliche Risiken für die Praxis, wird der Zahnarzt automatisch benachrichtigt und erhält passende Optimierungsvorschläge. Dazu zählen auch folgende Szenarien:

Finanzielle Risiken durch Investitionen

Praxisinvestitionen sind notwendig. Insbesondere die Phase der Existenzgründung kennzeichnet sich durch einen hohen Kapitalbedarf. Problematisch wird es dann, wenn die Laufzeit des Darlehensvertrags die Nutzungsdauer der Anschaffung (z. B. Geräte) deutlich übersteigt. Denn die Zins- und Tilgungsverpflichtungen laufen weiter, obwohl die hieraus finanzierte Praxisausstattung schon längst nicht mehr vorhanden ist. Die zusätzlich notwendigen Ersatzinvestitionen sorgen dafür, dass der Praxisinhaber eine doppelte finanzielle Belastung hat.

Ineffizienzen im Personalmanagement

Personalkosten machen im Unternehmen Arztpraxis üblicherweise den größten Kostenblock aus. Eine überdurchschnittliche Vergütung der Mitarbeiter kann im Einzelfall sinnvoll sein, wenn besondere



Martin Buhl ist Gründer und CEO der CURE Vertical Finance GmbH mit Sitz in Berlin.

Fotos: CURE Finance

Qualifikationen oder eine langjährige Mitarbeit honoriert werden. Allerdings ist gerade dann darauf zu achten, dass das Personal effektiv eingesetzt wird, die Auslastung optimiert und Leerzeiten vermieden werden. Sollten nach kritischer Überprüfung Ineffizienzen bei der Praxisorganisation zutage treten, kann es sich lohnen, Abläufe zu hinterfragen und zu gewissen Tageszeiten auf Teilzeitkräfte zurückzugreifen, was sich positiv auf die Personalkosten auswirkt. Unabhängig davon sollte die Liquiditätsplanung auch unregelmäßige Auszahlungen im Personalbereich (wie z. B. Urlaubs- und Weihnachtsgeld) berücksichtigen.

Kurzfristige Steuerforderungen

Neben den Personalkosten können sich auch die Privatentnahmen des Praxisinhabers negativ auf die Zahlungsfähigkeit auswirken. Vor allem dann, wenn es zu unkontrollierten Entnahmen kommt, weil unerwartete Steuerforderungen beglichen oder ein unverhältnismäßiger Lebensstil finanziert werden muss. Die frühzeitige Bildung von Rücklagen und eine durchdachte private Vorsorge können helfen, die Liquidität der Praxis langfristig zu sichern.

Fazit

Die Liquidität einer Zahnarztpraxis wird durch interne und externe Faktoren beeinflusst. Digitale Finanztools, wie der CURE Praxismanager, ermöglichen es dennoch, die Wirtschaftlichkeit stets im Blick zu behalten. Und das Beste: Es ist kein betriebswirtschaftliches Spezialwissen notwendig, um ökonomische Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und Gegenmaßnahmen einzuleiten. Die betriebswirtschaftliche Analyse erfolgt durch Abgleich der von CURE erkannten Praxisdaten mit den Marktdaten von Rebmann Research. Dieser auf Datenbanken und smarte Finanzsoftware ausgerichtete Gesundheitsmarktexperte ist seit Februar 2024 Mehrheitsgesellschafter an der CURE Vertical Finance GmbH.

Martin Buhl
<https://cure.finance>
praxisinfo@cure.finance

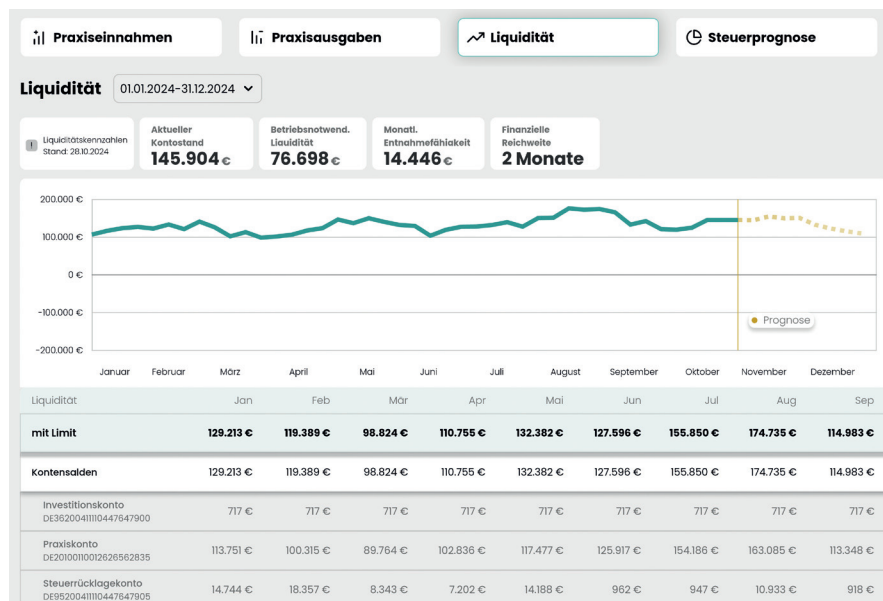


Abb. 2: Liquiditätsplanung in Echtzeit und Prognose.