

Der digitale Praxismanager

## So minimieren Sie finanzielle Risiken

**Martin Buhl ist Gründer und CEO der CURE Vertical Finance GmbH, einem 2020 gegründeten Fintech-Unternehmen. Gemeinsam mit seinem Team entwickelte er den CURE Praxismanager, ein innovatives Finanzmanagement-Tool speziell für Ärzte und Zahnärzte. Die Anwendung unterstützt die Mediziner, ihre Praxisfinanzen zu optimieren und gleichzeitig finanzielle Risiken zu minimieren.**

Praxisinhaber tragen nicht nur die Verantwortung für die zahnmedizinische Versorgung ihrer Patienten, sondern auch für den Erfolg ihres Unternehmens. Gleichzeitig geht die Niederlassung mit einem gewissen unternehmerischen Risiko einher – ein Aspekt, der mitbedacht werden muss. Wie also kann eine Praxis erfolgreich geführt werden? Der Artikel beleuchtet Chancen und Risiken und zeigt auf, wie ein nachhaltiges und effektives Finanzmanagement die Erfolgchancen verbessern kann.

Die Balance zwischen wirtschaftlichem Potenzial und unternehmerischem Risiko einer Zahnarztpraxis basiert auf dem komplexen Zusammenspiel verschiedener interner und externer Einflussfaktoren. Dabei bildet eine transparente Einnahmen- und Kostenstruktur das Fundament zur Steuerung weiterer ökonomischer Prozesse. Gleichzeitig ist es für Zahnärzte im Praxisalltag oft schwierig, den Überblick über die finanzielle Leistungsstärke zu behalten.

### Variable Zahlungsströme sorgen für Komplexität

Im Vergleich zu anderen Unternehmen ist der wirtschaftliche Handlungsspielraum von Zahnarztpraxen nicht nur durch die Regulatorik eingeschränkt, sondern es ergeben sich hieraus auch spezifische strukturelle Besonderheiten. So unterliegt die Vergütung der Leistungen für gesetzlich Versicherte festen Abrechnungs- und Auszahlungsrhythmen. Während der Abschlag für Zahnersatz monatsgenau ausgezahlt wird, erfolgt die Honorierung der konservierend-chirurgischen Leistungen mit einem Monat Verzögerung. Einnahmen durch privatärztliche



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

Fotos: CURE Finance

Leistungen sind hingegen nicht an feste Zyklen gebunden, sondern werden durch praxisindividuelle Zahlungsziele vorgegeben. Dabei ist der Praxisumsatz von der Patientennachfrage abhängig, wodurch unterjährige Schwankungen im Honorarvolumen unvermeidlich sind.

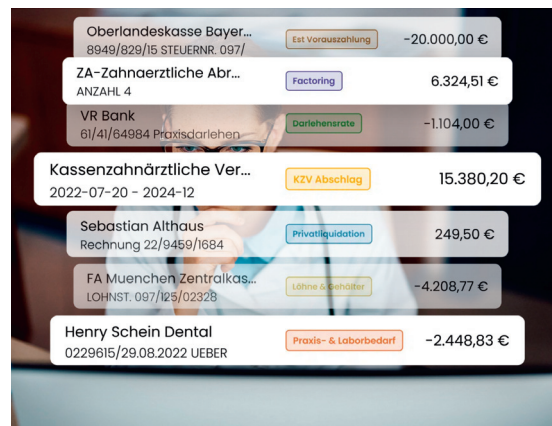
Ein ebenso dynamisches Bild zeigt sich bei Betrachtung der Praxisausgaben. Im Durchschnitt betragen diese laut der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung je Einzelpraxis im Jahr 2021 402.000 Euro je Inhaber, wobei rund ein Viertel der Kosten für Fremdlabore aufgewendet werden musste. Neben den Laborkosten muss die Praxis Personalkosten, Miet-, Neben-, IT- und Verwaltungskosten sowie Materialausgaben decken – um nur einige weitere zentrale Posten zu nennen. Die Komplexität der Zahlungsströme nimmt weiter zu, wenn größere Investitionen oder Leasingverträge finanziert sowie Steuervorauszahlungen fällig werden. Dabei ist eine fortlaufende Analyse der Zahlungsströme unabhängig von der Entwicklungsphase der Praxis empfehlenswert.

### Mehr Transparenz durch einen virtuellen Praxismanager

Soweit, so gut – doch wie lässt sich eine betriebswirtschaftliche Auswertung mit minimalem Aufwand im stressigen Praxisalltag umsetzen? Die Lösung: mithilfe

eines spezialisierten Finanztools, wie dem CURE Praxismanager. Die digitale Anwendung strukturiert und kategorisiert automatisch alle 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 erhält der Zahnarzt jederzeit übersichtlich aufbereitete Praxiszahlen, ohne selbst tätig werden zu müssen.

Das intelligente System erstellt auf Basis der Echtzeitfinanzdaten individuelle Optimierungsvorschläge und informiert den Zahnarzt über potenzielle wirtschaftliche Praxisrisiken. Im Praxismanager werden über eine Liquiditäts- und Steuerprognose, die zukünftigen Zahlungen, Einnahmen sowie Steuerbelastungen anhand der vergangenen Transaktionsmuster prognostiziert.

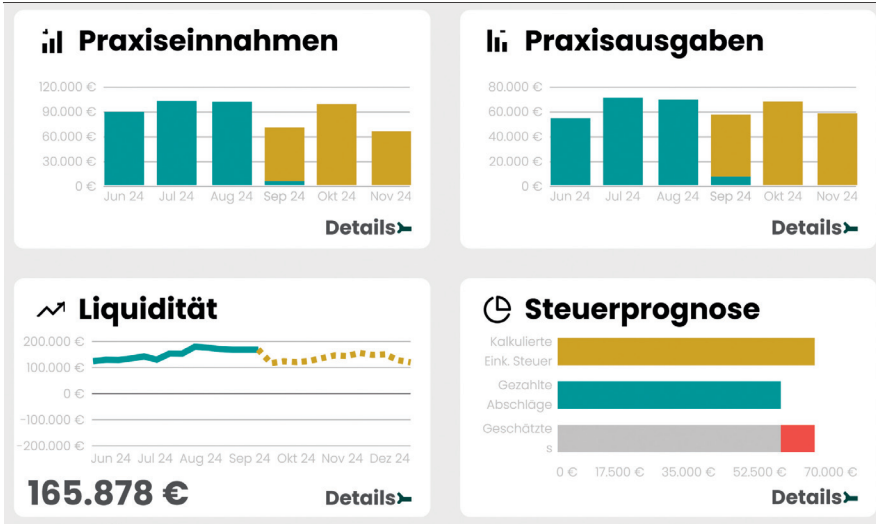


Transaktionen werden automatisch kategorisiert.

Diese Automatismen sind entscheidend für eine nachhaltige Beurteilung der ökonomischen Gesundheit der Praxis. Daneben eröffnet die kennzahlgetriebene Betrachtung eine Vergleichbarkeit der Praxisunternehmung – Stichwort Benchmarking.

### Wie steht es um die finanzielle Gesundheit der Praxis?

Ergeben sich im Rahmen der Analyse Hinweise auf wirtschaftliche Engpässe oder ungenutzte Potenziale, ist eine tieferge-



Praxiseinnahmen und -ausgaben, Liquidität und Steuerprognosen auf einen Blick.

hende Kennzahlenanalyse hilfreich. Zu diesem Zweck nutzt der Praxismanager die Datenbanken von Rebmann Research, dem führenden Marktanalysten im ambulanten Gesundheitssektor. Dabei gilt: ohne Kontext und Basisdaten zur Praxis keine Aussagekraft. Der Grund: Veränderungen z.B. in der Praxisorganisation wirken sich in der Regel auf alle Kennzahlen aus. Sie werden meistens unterteilt nach der Rentabilität, Produktivität und Liquidität.

**Rentabilität**

Die entscheidende Kennzahl für die Rentabilität einer Praxis ist die Umsatzrendite. Sie wird errechnet, indem der Gewinn vor Steuern durch den Gesamtumsatz geteilt wird. Eine durchschnittliche zahnärztliche Praxis erreicht einen Wert von etwa 30 %. Stellschrauben zur Verbesserung der Umsatzrendite liegen im Bereich des Umsatzes sowie der Kosten. Ist die Umsatzrendite zu niedrig, ist zu prüfen, ob zu geringe Fallzahlen oder ein zu geringes Honorarvolumen ursächlich sind. Bei den Kosten lohnt sich ein Blick auf die Personalaufwendungen. In der Regel stellen diese den größten Kostenblock mit einem Anteil von rund 27 % am Gesamtumsatz. Gleichzeitig bedeutet eine sehr hohe Personalkostenquote nicht automatisch, dass zu viel Personal vorhanden ist oder dies zu hoch bezahlt wird.

**Produktivität**

Sind die Personalkosten der Grund für die zu geringe Umsatzrendite? Diese Frage lässt sich über die Produktivität herausfinden. So kann der Stundenumsatz der Praxis oder der Umsatz je Arztstunde differenzierte Hinweise liefern. Es lohnt sich in jedem Fall, die Produktivitätskenn-

zahlen auch auf Ebene der Mitarbeiter zu analysieren, denn das gesamte Praxisteam trägt gemeinschaftlich zum Umsatz bei.

**Liquidität**

Der nächste Block von Kennzahlen beschäftigt sich mit der Liquidität, die eine wichtige Rolle für die Bestandssicherung einer Praxis spielt. Dort fließen Daten zu Entschuldungskraft, Resttilgungsdauer und Kapitalumschlag mit ein. Ein Ansatzpunkt zur Optimierung der Liquidität ist ein effektives Forderungsmanagement. Dies gilt insbesondere für die Privatleis-

tungen, die durch die Versicherten selbst getragen werden. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, die Rechnungen zeitnah zu stellen und die Zahlungseingänge regelmäßig zu überwachen. Zudem ist es ratsam, eine klare Kommunikation mit den Patienten bezüglich Zahlungsbedingungen zu pflegen und gegebenenfalls Zahlungserinnerungen zu versenden. Ebenso ist das Factoring eine denkbare Alternative, um das Risiko offener Forderungen zu reduzieren. Genauso bedeutend ist die Kontrolle der privaten Ausgaben und der Steuerbelastungen.

**Fazit**

Das Management der Praxisfinanzen muss nicht zeitaufwendig sein, wenn ein digitaler Praxismanager gezielt in den Praxisalltag integriert werden kann. Dies bietet eine wertvolle Möglichkeit, wirtschaftliche Risiken zu minimieren und gleichzeitig die Effizienz sowie Rentabilität der Praxis zu steigern. Eine individuelle Kosten-Nutzen-Abwägung vorausgesetzt.

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

Rentabilität
Liquidität
Produktivität

**Ergebnisse**

		überprüfen	normal	sehr gut
Mitarbeiterproduktivität	91.000 €	[Progress bar: ~25%]		
Umsatz je Inhaberstunde	421 €	[Progress bar: ~75%]		
Stundenumsatz der Praxis	47 €	[Progress bar: ~25%]		

Durchschnittspraxis

Mitarbeiterproduktivität	Die Praxis ist rentabel, möglicherweise besteht aber durch Ausweitung des Leistungsspektrums oder durch Kosteneinsparungen noch Potenzial.
Umsatz je Arztstunde	Die Praxis ist sehr produktiv.
Stundenumsatz der Praxis	Weitere Liquiditätssteigerungen, z. B. durch Forcierung besonders lukrativer Leistungen, können ratsam sein.

Wo steht meine Praxis im Vergleich mit anderen?