

PraxisNavigation[®]

für Ärzte und Zahnärzte

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER[®]
STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE · VEREID. BUCHPRÜFER

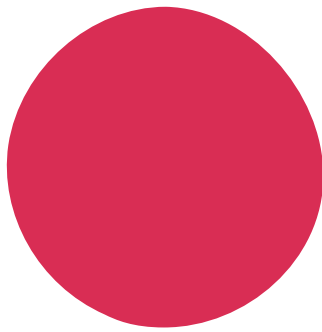
Wo gibt es die **ANTWORTEN**
auf die 4 wichtigsten Fragen
des Quartals:

1. Was kommt rein?

2. Was geht raus?

3. Was bleibt?

4. Was ist zu tun?

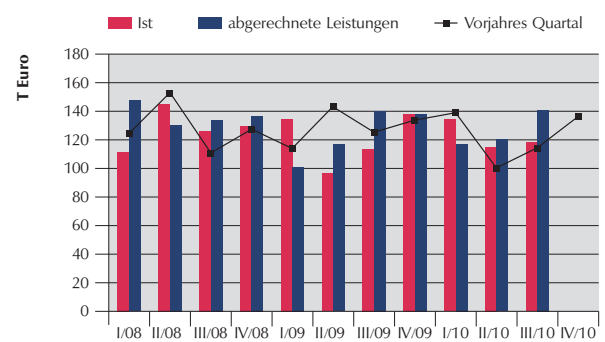


1. Was kommt rein?

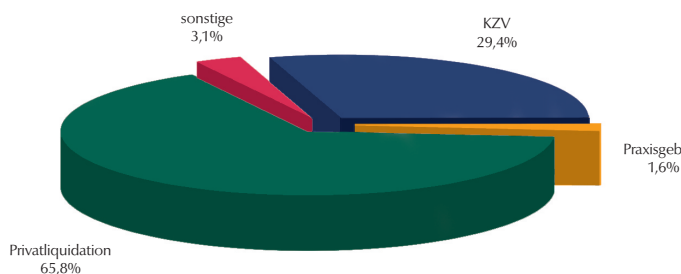
In den richtigen Zusammenhang gebracht und gut aufbereitet liefern Ihnen Ihre Quartaleinnahmen eine Fülle an wichtigen Informationen. Wie haben sich Ihre Praxiseinnahmen in den letzten drei Jahren entwickelt? Verließ diese Entwicklung planmäßig? Und wo standen Sie vor einem Jahr?

Ein Blick und Sie sehen klar.

Praxiseinnahmen

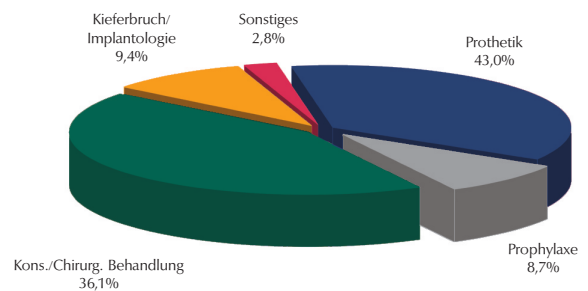


Einnahmenaufteilung im Berichtsquartal



Genauso leicht finden Sie heraus, wie sich Ihre Praxiseinnahmen aufteilen. Anders ausgedrückt: Woher kommt das Geld? Hat sich der Ausbau der Prothetik tatsächlich positiv auf Ihr zahnärztliches Honorar ausgewirkt? Oder sind die gestiegenen Einnahmen auf mehr Fremdlaborleistungen zurückzuführen?

Abgerechnete zahnärztliche Leistungen im Berichtsquartal



Nichts leichter als das, denn mit der Grafik über die Aufteilung der abgerechneten Leistungen verschaffen Sie sich schnell einen Überblick. Und ganz nebenbei überprüfen Sie, ob Ihre Praxisstrategie auch mit der tatsächlichen Entwicklung übereinstimmt. Oder sollten Sie umdenken?

Wie im Ganzen, so liefert der Quartalsbericht von **PraxisNavigation**® aber auch im Detail präzise Informationen. Aufwändiges Suchen von Einzelbelegen entfällt durch die so genannte Interaktive BWA® auf CD-ROM. Hier können Sie alle Zahlungen des aktuellen Quartals nachvollziehen – an Ihrem eigenen Computer.

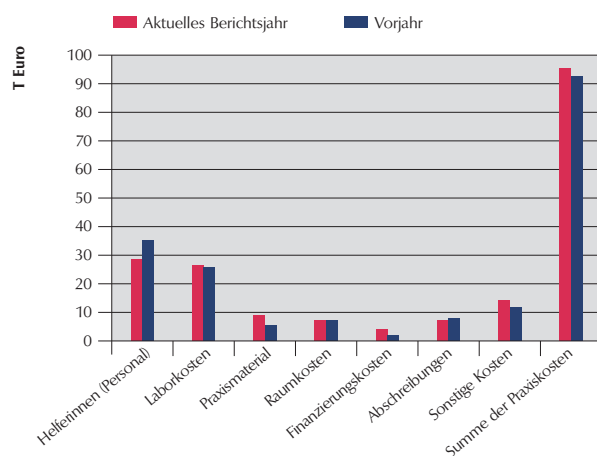
2. Was geht raus?

Kosten reduzieren das Praxisergebnis und damit Ihren Gewinn.

Differenzierte Kostenvergleiche helfen Ihnen schnell und zuverlässig, wertvolle Ansätze zur Optimierung Ihrer Kosten zu finden.

Wie sieht die Kostenstruktur vergleichbarer Praxen aus? Wo liegen Ihre Kostenschwerpunkte und warum? Beschäftigen Sie zu viel Personal oder müssen Arbeitsabläufe optimiert werden? Und wie steht es mit der Kostenentwicklung in der eigenen Praxis?

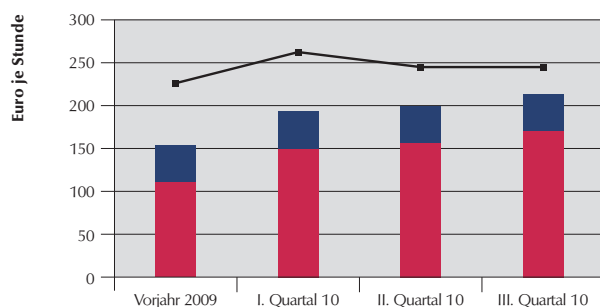
Praxisinterner Kostenvergleich mit dem Vorjahr



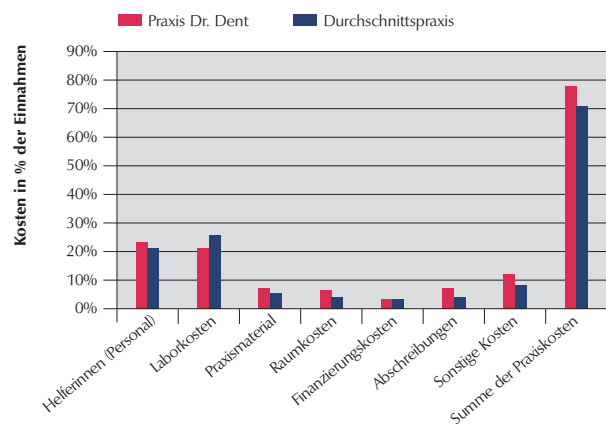
Kosten pro Behandlungsstunde

Kosten der Praxis je Stunde im Vergleich zum zahnärztlichen Honorar je Stunde

■ Kalkulator. Aufschlag für durchschnittliches Zahnarztgehalt 6 T Euro je Monat
 ■ Fremdkosten je Behandlungsstd. ■ Zahnärztliches Honorar je Behandlungsstd.



Kostenvergleich mit einer Durchschnittspraxis



Auch das ist kein Problem: der grafische Rückblick auf die Vorjahre offenbart außergewöhnliche Entwicklungen auf einen Blick. Außerdem erfahren Sie jetzt auch, wie viel Sie eine Behandlungsstunde kostet und was Sie einnehmen müssen, um Ihr gewünschtes oder notwendiges Einkommen zu erwirtschaften.

Mit dieser Information entscheiden Sie, ob es sich rechnet, bei genügend Praxisanmeldungen samstags oder mittwochnachmittags zu arbeiten, oder nicht. Auch Steuerzahlungen gehören zu den regelmäßig anfallenden Ausgaben.

Mit Hilfe einer vollständigen Hochrechnung sind die Steuern planbar und gefährden zu keiner Zeit Ihre Liquidität.

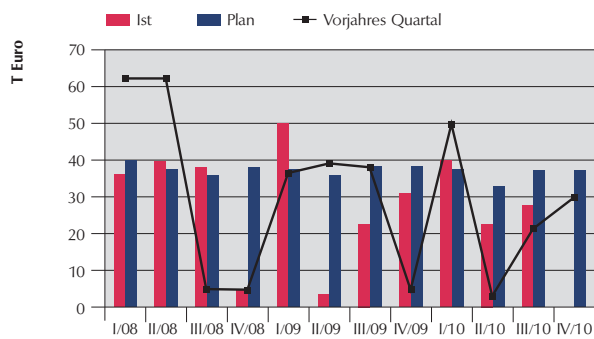
3. Was bleibt?

Wichtig ist, was am Ende des Quartals übrig bleibt.

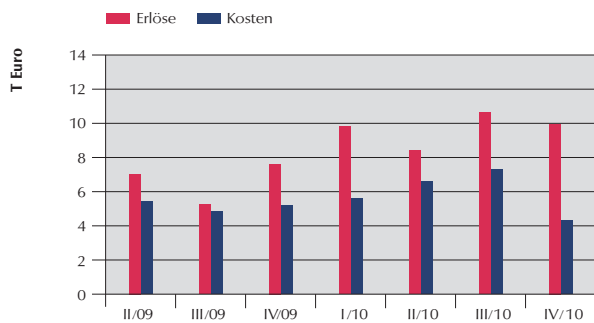
Auf die Frage, wie sich Ihr Praxisergebnis über die letzten Jahre entwickelt hat, gibt Ihnen eine einzige Grafik Auskunft. Haben Sie Ihre eigenen Vorgaben übertroffen oder liegen Sie hinter Ihren Zielen zurück? Und wie stellt sich die Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr dar. Wollen Sie mehr über die Ursachen für auftretende Schwankungen erfahren?

Dann überprüfen Sie anhand Ihrer individuellen Sonderauswertungen einfach, ob sich vielleicht Osteodensitometrie, Prophylaxe, Eigenlabor, CAD/CAM, Assistenzarzt oder ein anderer Bereich positiv oder negativ auf das Ergebnis ausgewirkt hat.

Praxisergebnis



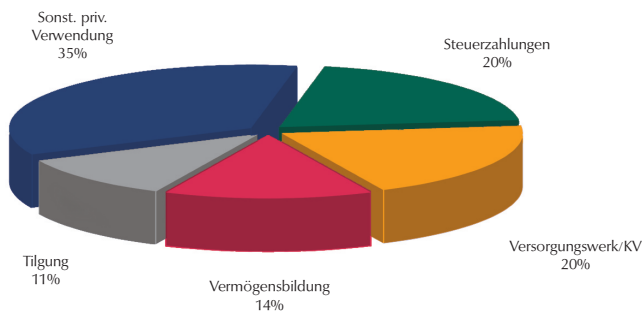
Rechnet sich der Praxis-Shop?



Liquidität vor privater Verwendung

	IST Quartal in Euro
Praxisergebnis im letzten Quartal	26.608
+ Abschreibung	7.597
./. Eigenverbrauch – soweit im Praxisergebnis enthalten (z.B. für PKW)	0
= Cash-Flow (Geldzufluss vor Tilgung)	34.205
./. Investitionen	-17.186
+ Aufnahme von Praxisdarlehen	7.000
./. geplante Tilgung von Praxisdarlehen	-11.049
= Entnehmfähige Liquidität aus Praxis	12.970
+ Liquidität aus anderen Einkünften	
• V+V Goldgrube, Neuss	15.548
• V+V Hungergasse, Köln	360
• Kapitaleinkünfte	-1.019
• Ehegattengehalt	5.700
= Liquidität vor privater Verwendung	33.559

Private Geldverwendung

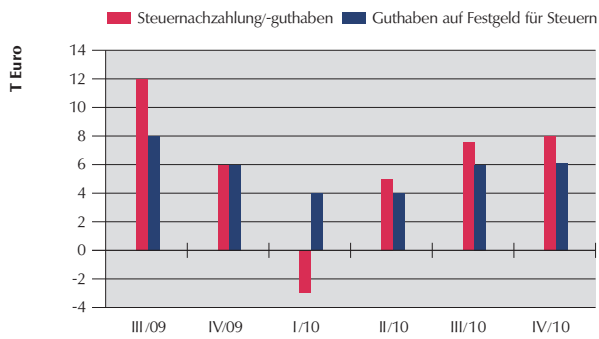


Und woran liegt es, wenn trotz Gewinn kein Geld auf dem Konto ist? Nicht der Gewinn steht Ihnen zur freien Verfügung, sondern die Liquidität, die Ihnen aus dem Gewinn nach Tilgung von Praxisdarlehen, Zahlung in das Versorgungswerk, Versicherungsbeiträgen etc. noch verbleibt. Beziehen Sie auch die Ausgaben im Privatbereich ein, und Sie wissen immer wie viel Geld Ihnen tatsächlich zur Verfügung steht.

Eine Grafik zeigt Ihnen auf einen Blick, wie sich Ihre Privatausgaben zusammensetzen und lässt Sie Ihre Liquiditätsverwendung in dem einen oder anderen Fall kritisch überdenken. Mit einer vollständigen Liquiditätsaufstellung bewegen Sie sich finanziell auf der sicheren Seite.

4. Was ist zu tun?

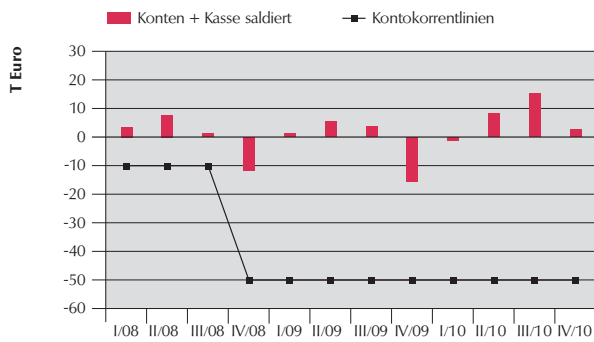
Steuerplanung mit angepasstem Festgeld für Steuern



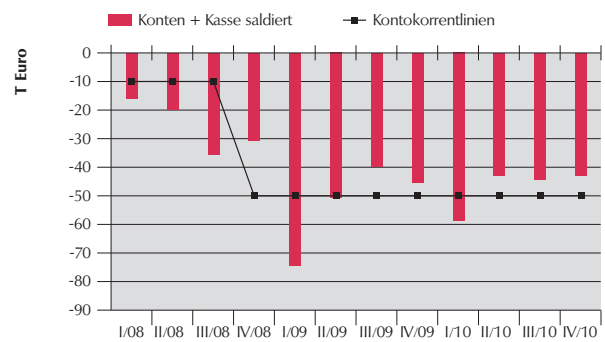
Jetzt kennen Sie Ihre Zahlen, haben alle relevanten Informationen im Kopf und treffen Entscheidungen, um Ihre Praxis weiterhin auf Erfolgskurs zu halten. Ist noch genügend Geld auf dem Festgeldkonto für die nächste Steuerzahlung?

Und ist die Liquidität auf Grund der bestehenden Kontokorrentlinien noch abgesichert? Oder muss mit der Bank über eine neue Kontokorrentlinie oder eine Umfinanzierung verhandelt werden?

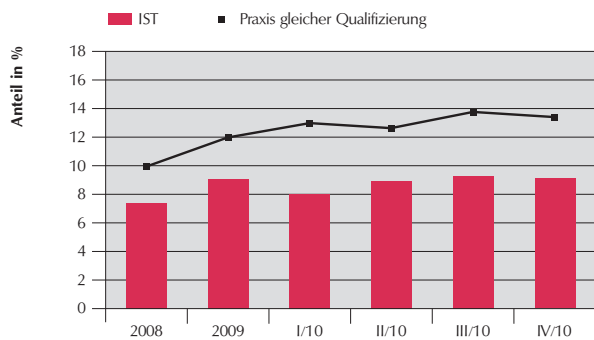
Frei verfügbare Liquidität – richtig finanziert



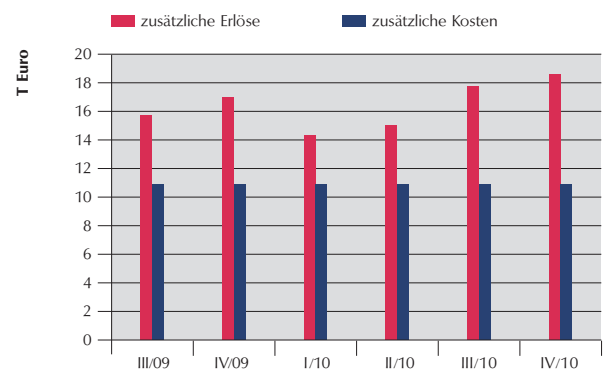
Frei verfügbare Liquidität – falsch finanziert



Anteil außervertraglicher Leistungen an den Gesamteinnahmen



Wie rechnet sich Behandler X?



Wenn einzelne Praxisbereiche nicht profitabel arbeiten, ist es an der Zeit, Personalgespräche zu führen, Arbeitsabläufe zu optimieren, die Nachfragesituation am Standort erneut zu prüfen, eine Investition zu tätigen oder andere Maßnahmen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit zu ergreifen. Anhand von Wachstumskurven sehen Sie, wie sich beispielsweise die Höhe

der Zuzahlungen, Geldleistungen oder außervertraglichen Leistungen im Vergleich zu einer Praxis mit gleicher Qualifizierung entwickelt hat.

Sind Sie mit der eigenen Entwicklung nicht zufrieden, entwickeln Sie gezielte Marketing-Aktionen, um eine Trendwende herbeizuführen.

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER®

info@bischoffundpartner.de · www.bischoffundpartner.de

Köln (Zentrale)

Theodor-Heuss-Ring 26 · 50668 Köln
Telefon 02 21 / 91 28 40-0
Telefax 02 21 / 91 28 40-40

Chemnitz

Annaberger Str. 73 · 09111 Chemnitz
Telefon 03 71 / 47 147-0
Telefax 03 71 / 47 147-47

Berlin

Karlplatz 7 · 10117 Berlin
Telefon 030/91 20 299-0
Telefax 030/91 20 299-46

Hamburg

Glockengießerwall 26 · 20095 Hamburg
Telefon 040/41 49 61 87-0
Telefax 040/41 49 61 87-9

München

Freischützstr. 77 · 81927 München
Telefon 089/23 23 97 88-0
Telefax 089/23 23 97 88-9

Frankfurt

Am Weingarten 25 · 60487 Frankfurt
Telefon 069/90 73 69 66-0
Telefax 069/90 73 69 66-42