

**Wirtschaftlichkeit**

**Liste wichtiger Kennziffern für den Betrieb einer Radiologie-Praxis**

Kennzahlen helfen dem Management einer Arztpraxis, die festgelegten Ziele zu verfolgen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, Schwachstellen in der Praxis zu erkennen und Verbesserungen anzusteuern. Diese **Übersichtsliste** nennt die wichtigsten Kennzahlen und zeigt die Berechnungsformeln. Nähere Erläuterungen und Einordnungen dazu finden Sie in der RWF-Beiträgen „Wichtige Kennzahlen für die radiologische Großpraxis“ (RWF, Ausgabe 01/2022) und „Weitere wichtige Kennzahlen für die radiologische Großpraxis“ (RWF, Ausgabe 02/2022).

**Rentabilität**

Umsatzrentabilität	
<b>Umsatzrendite</b>	$= \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100$

Daneben ist die Ermittlung des **Umsatzes je Arztstunde** empfehlenswert. Sind die genauen Jahresstunden der Ärzte nicht bekannt, so kann auf Durchschnittswerte zurückgegriffen werden, z. B. Arbeitsstunden pro Tag, multipliziert mit 210 Jahresarbeitstagen.

**Liquidität**

Zu unterscheiden ist zwischen den Kennzahlen zur **kurzfristigen Liquidität** und zur **langfristigen Liquidität**. Die **kurzfristige Liquidität** soll aufzeigen, wie schnell die Praxis kurzfristige Zahlungsverpflichtungen erfüllen kann. Die einzelnen Grade der Liquidität (Liquidität 1., 2. oder 3. Grades) erlauben eine Bewertung, wie schnell die Praxis ihren kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen nachkommen kann.

Liquidität	
<b>Liquidität 1. Grades</b>	$= \frac{\text{Flüssige Mittel}}{\text{kurzfr. Verbindlichkeiten}} \times 100$
<i>Beispiel:</i> Flüssige Mittel = 450.000 Euro kurzfr. Verbindlichkeiten = 500.000 Euro	$\frac{450.000 \text{ Euro}}{500.000 \text{ Euro}} \times 100$ = 90 Prozent
<b>Liquidität 2. Grades</b>	$= \frac{\text{Flüssige Mittel} + \text{kurzfr. Forderungen}}{\text{kurzfr. Verbindlichkeiten}} \times 100$
<i>Beispiel:</i> kurzfr. Forderungen = 100.000 Euro	$\frac{450.000 \text{ Euro} + 100.000 \text{ Euro}}{500.000 \text{ Euro}} \times 100$ = 110 Prozent
<b>Liquidität 3. Grades</b>	$= \frac{\text{Flüssige Mittel} + \text{kurzfr. Forderungen} + \text{Vorräte}}{\text{kurzfr. Verbindlichkeiten}} \times 100$
<i>Beispiel:</i> Vorräte = 10.000 Euro	$\frac{450.000 \text{ Euro} + 100.000 \text{ Euro} + 10.000 \text{ Euro}}{500.000 \text{ Euro}} \times 100$ = 112 Prozent

Kennzahlen der **langfristigen Liquidität** werden durch **Deckungsgrade** ausgedrückt.

Deckungsgrad		
<b>Deckungsgrad 1</b>	=	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$
<i>Ziel: 80 bis 100 Prozent des Eigenkapitals sollten das Anlagevermögen decken.</i>		
<b>Deckungsgrad 2</b>	=	$\frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$
<i>Ziel: 100 bis 120 Prozent. Hier wird untersucht, ob das Anlagevermögen durch das Eigenkapital und das langfristige Fremdkapital abgedeckt wird. Langfristiges Kapital sollte das Anlagevermögen decken.</i>		
<b>Deckungsgrad 3</b>	=	$\frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen} + \text{Vorräte}} \times 100$
<i>Ziel: 100 Prozent</i>		

### Innenfinanzierung

Eine weitere wichtige Kennzahl ist der sogenannte **Cashflow**. Er gibt den Überschuss oder das Defizit an, der bzw. das sich ergibt, wenn man von den **Einzahlungen** der Praxis die **Auszahlungen** abzieht.

### Kosten

Bei den Kennziffern zu den Kosten einer Praxis sind u. a. die Personalkosten oder die kalkulatorischen Kosten (d. h., die kalkulatorischen Abschreibungen sowie die kalkulatorischen Zinsen) von Interesse.

Personalkosten		
<b>Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten</b>	=	$\frac{\text{jährliche Personalkosten}}{\text{jährliche Gesamtkosten}}$
<b>Anteil der Personalkosten am Umsatz</b>	=	$\frac{\text{jährliche Personalkosten}}{\text{jährlicher Umsatz der Praxis}}$

Kalkulatorische Kosten		
<b>Anteil kalkulatorischer Kosten</b>	=	$\frac{\text{jährliche kalkulatorische Kosten}}{\text{jährliche Gesamtkosten}}$

### Produktivität

Die Produktivität stellt das Verhältnis zwischen dem, was produziert wird (Output), und den für den Produktionsprozess eingesetzten Mitteln (Produktionsfaktoren/Input) dar. In einer Arztpraxis stehen dabei u. a. die Mitarbeiter im Fokus.

Produktivität		
<b>Mitarbeiterproduktivität</b>	=	$\frac{\text{Umsatz}}{\text{Vollbeschäftigungseinheiten}}$

Beispiel: Beschäftigt eine Praxis beispielsweise drei Radiologen, fünf MTA oder MFA in Vollzeit, zwei Auszubildende, die an drei Tagen in der Woche in der Praxis sind, sowie zwei Aushilfen, die an zwei Tagen in der Praxis sind, so werden zunächst die Vollbeschäftigungseinheiten berechnet.

Beispiel: Berechnung Vollbeschäftigungseinheiten	
	3,0 Ärzte (Vollzeit)
+	5,0 MTA/MFA (Vollzeit)
+	1,2 Auszubildende (2 x 0,6)
+	0,8 Aushilfen (0,4 x 2)
<b>= 10,0 Vollbeschäftigte</b>	

Bei einem Umsatz von 3 Mio. Euro pro Jahr ergibt sich eine **Mitarbeiterproduktivität** von rund 300.000 Euro je Vollbeschäftigten (= 3 Mio. Euro/10). *In diesem Beispiel wird die Produktivität der Radiologen mit der Produktivität der Auszubildenden zur Vereinfachung gleichgesetzt.*

Eine weitere Produktivitätskennzahl ist der Umsatz je Arztstunde. Auch hierzu folgt neben der Formel ein Rechenbeispiel.

Produktivität	
<b>Umsatz je Arztstunde</b>	= $\frac{\text{jährlicher Umsatz der Praxis}}{\text{jährliche Arbeitsstunden des Arztes}}$

Beispiel: Für ein Berechnungsbeispiel werden die jährlichen Arbeitszeiten abgeschätzt. Ein Arzt arbeitet demzufolge 10 Stunden pro Tag. Dies ergibt bei 210 Arbeitstagen pro Jahr 2.100 Stunden. Im Berechnungsbeispiel beschäftigt die Praxis 3 Radiologen.

Beispiel: Umsatz je Arztstunde	
<b>rd. 476 Euro je Arztstunde</b>	= $\frac{3.000.000 \text{ Euro}}{6.300 \text{ Arbeitsstunden (2.100 Stunden x drei Ärzte)}}$

Die Kennzahl **Personalstunden pro Fall** zeigt die Effizienz des Personaleinsatzes der MTA/MFA in einer Praxis an.

Effizienz	
<b>Personalstunden pro Fall</b>	= $\frac{\text{Arbeitsstunden aller medizinisch tätigen Mitarbeiter der Praxis in einem Zeitraum}}{\text{behandelte Patienten in diesem Zeitraum}}$

Eine weitere interessante Kennziffer in einer Arztpraxis ist der Krankenstand oder die Krankheitsquote.

Krankheit	
<b>Krankheitsquote</b>	= $\frac{\text{Krankheitstage aller nichtärztlichen Mitarbeiter in einem Zeitraum}}{\text{Soll-Arbeitstage aller nichtärztlichen Mitarbeiter in diesem Zeitraum}}$

### Weitere Kennzahlen im Überblick

Neben den dargestellten Kennzahlen sind zahlreiche weitere nicht-monetäre Kennzahlen interessant, z. B.

- die Patientenzufriedenheit,
- die Anzahl der Gesamtpatienten pro Quartal oder pro Jahr,
- das Durchschnittsalter der Patienten,
- die Anzahl der Patienten über 50 oder 60 Jahre pro Quartal oder Jahr,
- die Anzahl der Patienten während der Notdienste oder
- das Verhältnis von Privatpatienten zu Kassenpatienten bzw. des mit diesen Patienten verbundenen Umsatzes.

### WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- „Wichtige Kennzahlen für die radiologische Großpraxis“ (RWF, Ausgabe 01/2022)
- „Weitere wichtige Kennzahlen für die radiologische Großpraxis“ (RWF, Ausgabe 02/2022).

**Wichtiger Hinweis:** Der Inhalt ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Redaktion prüft ihn regelmäßig und passt ihn gegebenenfalls an. Gleichwohl schließen wir Haftung und Gewähr aus, da die Materie komplex ist und sich ständig wandelt.

**Haben Sie noch Fragen?** Schreiben Sie uns: [kontakt@iww.de](mailto:kontakt@iww.de)