Der wirtschaftliche DVT-Betrieb

Von der „Ist-Analyse“ bis zur Valorisierung der eigenen Praxis

Wenn die Vorteile der Bildgebung für Patient, Praxis und Arzt für den eigenen Standort erkannt wurden, ist der nächste Schritt die Realisierung des wirtschaftlichen DVT-Betriebes.

Auf den Punkt gebracht, geht es um die Frage, welchen langfristigen Mehrwert die Bildgebung für die Valorisierung der eigenen Praxis darstellt.

Die potenziellen DVT-Fälle und die damit einhergehende Amortisation ermitteln wir anhand einer Transformationsrechnung. Hierzu führen wir eine ***„Ist-Analyse“*** durch, bei der die Anzahl der privat abgerechneten 2-D-Röntgenaufnahmen der Ziffern 5010, 5020, 5030, 5100 erhoben werden. Alle Fälle, die mit diesen Ziffern abgerechnet wurden, ermittelt man beispielsweise aus einer Periode, wie den letzten 12 Monaten. Transformiert auf DVT-Aufnahmen mit einer Abrechnung von ø 300,- EUR erhalten wir den Umsatz, der anstelle der 2-D-Aufnahmen stattgefunden hätte und generieren somit planungssichere Zahlen sowie den Amortisationszeitpunkt.

1. Die 2-D-Röntgen Fallzahlenermittlung

Für die Transformationsrechnung wird zunächst eine ***„Ist-Analyse“*** durchgeführt, bei der die Anzahl der privat abgerechneten 2-D-Röntgenaufnahmen der Ziffern 5010, 5020, 5030, 5100 erhoben wird. Aus einer Periode, wie beispielsweise der letzten 12 Monate, werden alle Fälle ermittelt, die mit diesen Ziffern abgerechnet wurden.

2. Das arithmetische Mittel der monatlichen Aufnahmen

Nachdem die Zahlen der privaten Abrechnungen in der Extremitätendiagnostik in der gewählten Periode ermittelt wurden, werden diese summiert und anschließend durch die Anzahl der Monate der Periode geteilt. Wurde beispielsweise die Periode eines Jahres gewählt, teilen Sie die Summe durch 12 Monate. Somit ergibt sich ein arithmetisches Mittel der monatlichen Aufnahmezahlen.

Tipp

Je länger die gewählte Periode, desto aussagekräftiger sind die Zahlen, um mögliche Abweichungen (z.B. Urlaubsmonate etc.) auszugleichen.

3. Die Umsatzermittlung der SCS Bildgebung

Die Anzahl der monatlichen Aufnahmen wird nun mit durchschnittlich 300,- EUR multipliziert. Dieser Betrag stellt die durchschnittliche Abrechnungssumme der DVT-Leistung dar. Im Ergebnis erhalten Sie Ihren potenziellen monatlichen DVT-Umsatz.

4. Der potenzielle monatliche Ertrag

Zur finalen Ermittlung des Gewinns, abzüglich der monatlichen Kosten zur Finanzierung des DVT, wird im Beispiel vom errechneten Umsatz der Finanzierungsaufwand von aktuell 3.300,- EUR abgezogen. Im Ergebnis liegt somit der Ertrag bei 11.700 ,- EUR.

Rechenbeispiel

5010	160
5020	220
5030	140
5100	80
Gesamtsumme	600
	:
Periode	12 Monate
	=
mtl. Aufnahmezahl	50
mtl. Aufnahmezahl	50
	x
Ø DVT-Abrechnungssumme	300,- EUR
	=
mtl. DVT-Umsatz	15.000 €
mtl. DVT-Umsatz	15.000 €
	-
mtl. Finanzierungsrate	3.300,- EUR
	=
mtl. DVT-Ertrag	11.700 €

Die Summe aller Ziffern ergibt

Potenzieller monatl. DVT-Umsatz

Führen Sie hier Ihre eigene Transformationsrechnung durch

5010	
5020	
5030	
5100	
Gesamtsumme	
	:
Periode	_____ Monate
	=
mtl. Aufnahmezahl	
mtl. Aufnahmezahl	
	x
Ø DVT-Abrechnungssumme	300,- EUR
	=
mtl. DVT-Umsatz	
mtl. DVT-Umsatz	
	-
mtl. Finanzierungsrate	3.300,- EUR
	=
mtl. DVT-Ertrag	

Beispielrechnung einer Praxis mit moderatem DVT-Betrieb:

Im Folgenden erhalten Sie eine Beispielrechnung ausgehend von einer Praxis mit moderatem DVT-Betrieb, bspw. eine Einbehandlerpraxis mit Urlaubszeiten. Als vorliegende Werte nehmen wir an, dass in der Praxis täglich 1 Fall vormittags und 1 Fall nachmittags aufnimmt, die zusammen zu einem Umsatz von ø 620,- EUR führen. Dies ergibt hochgerechnet, bei 20 Werktagen, eine monatliche Anzahl von 40 DVT-Aufnahmen und folglich 12.400,- EUR Umsatz. Den Gewinn ermitteln wir unabhängig der Finanzierungsart auf Basis der Abschreibung in Höhe von 3.700,- EUR brutto.

Monatlicher Gewinn	**8.700,- EUR**
Gewinn im ersten Jahr	**104.400,- EUR**
Gewinn über die Abschreibungszeit	**835.200,- EUR**

bei 40 DVT-Aufnahmen im Monat

Beispielrechnung einer Praxis mit durchschnittlichem DVT-Betrieb:

Als vorliegende Werte nehmen wir an, dass in der Praxis täglich 2 Fälle vormittags und 2 Fälle nachmittags aufgenommen werden, die zusammen zu einem Umsatz von ø 1240,- EUR führen. Dies ergibt hochgerechnet, bei 20 Werktagen, eine monatliche Anzahl von 80 DVT-Aufnahmen und folglich 24.800,- EUR Umsatz. Den Gewinn ermitteln wir unabhängig der Finanzierungsart auf Basis der Abschreibung in Höhe von 3.700,- EUR brutto.

Monatlicher Gewinn	**21.100,- EUR**
Gewinn im ersten Jahr	**253.200,- EUR**
Gewinn über die Abschreibungszeit	**2.025.600,- EUR**

bei 80 DVT-Aufnahmen im Monat

Die Aufnahmen werden mit durchschnittlich 300,- EUR abgerechnet. Der Medizinrechtsexperte Prof. Dr. Thomas Schlegel begründet diese mit der Abrechnungsempfehlung der Ziffern 5370, 5373, 5376 und 5377, die eine Honorarabrechnung im Rahmen einer erbrachten ***„computergesteuerten Tomographie“*** sowie ***„computergesteuerten Analyse“*** ermöglichen sollen. Ob diese unter Anwendung eines klassischen CT oder des für den humanmedizinischen Einsatz entwickelten SCS MedSeries® H22 DVT erbracht werden, ist dabei nicht relevant. Damit lässt sich die genannte Abrechnungsempfehlung gemäß § 6 Abs. 2 GOÄ nach Art, Kosten und Zeitaufwand auf die in der Extremitätendiagnostik angewendeten Ziffern 5373, 5376 und 5377 übertragen und deren Abrechnung ist rechtskonform.

> *Ja, die SCS DVT-Leistung ist nach GOÄ 5373, 5376 und 5377 planungssicher abrechenbar.*
>
> *Prof. Dr. Jur. Thomas Schlegel*
> *Partner der Kanzlei für Medizinrecht*
> *Prof. Schlegel Hohmann & Partner*

Aus Sicht der Kanzlei empfiehlt sich die Implementierung der SCS Bildgebung immer – je früher desto besser.

Die SCS Bildgebung steigert sowohl die Praxisattraktivität als auch ihre Valorisierung

Je höher der technologische und diagnostische Standard der Praxis, desto fortschrittlicher und moderner wird diese von den Patienten wahrgenommen und gezielt für eine Behandlung ausgewählt. So wie die Patienten eine Wertigkeit der Praxis wahrnehmen, ist dies auch bei einem Praxisnachfolger der Fall.

Auf die Praxisattraktivität nehmen materielle sowie immaterielle Faktoren Einfluss, die sich wiederum auf die Praxiswertigkeit auswirken. Materielle Faktoren umfassen unter anderem die technische und räumliche Ausstattung der Praxis, Infrastruktur der Versorgungs- und Diagnostikmöglichkeiten sowie die Frage, ob ein Investitionsstau vorliegt oder nicht.

Die SCS Bildgebung nimmt ebenfalls Einfluss auf das Praxisergebnis, indem sie die Diagnostik valorisiert und den gesamten Praxiswert steigert. Es folgt ein Beispiel für das perspektivische Praxisergebnis, dediziert betrachtet auf die SCS Bildgebung. Eine Einbehandlerpraxis mit durchschnittlich 40 Einnahmen pro Monat erwirtschaftet einen Jahresertrag von ca. 100.000,- EUR. Wird nun ein marktüblicher Bewertungsfaktor von x7 genommen, erhöht sich der Praxiswert somit um das Siebenfache mit rund 700.000,- EUR, ermittelt aus dem ersten Betriebsjahr der 3-D-Bildgebung. Der Wert orientiert sich weiter nach oben, wenn eine Praxis eine höhere Zahl bei den monatlichen Aufnahmen erzielt oder das System bereits länger im Einsatz hat. Deswegen rät Dipl. Finw. Hermann-Josef Krämer Inhabern, die sich mit dem Gedanken einer Praxisnachfolge befassen, zur Implementierung der SCS Bildgebung, da sie stets mit einer erheblichen Steigerung des Praxiswertes einhergeht.

Dipl. Finw. Hermann-Josef Krämer
Steuerberater
Zusatzqualifikation:
Fachberater im ambulanten Gesundheitswesen (IHK)

Für eine individuelle, auf Sie zugeschnittene wirtschaftliche Analyse stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. In einem Beratungsgespräch betreue ich Sie bei der Transformations- und Amortisationsrechnung, die sich aus dem Indikationsspektrum des SCS MedSeries® H22 und den analysierten Aufnahmewerten der gewählten Periode Ihrer Praxis ergeben. Die Betreuung umfasst zusätzlich die Findung einer optimalen Finanzierung Ihres Systems. Für Fragen rund um die wirtschaftliche Analyse Ihrer Praxis stehe ich Ihnen als persönlicher Ansprechpartner gerne mit einer ausführlichen Beratung zur Verfügung.

Maria Sperling
Business Administration, B.A.
SCS Ambassador Düsseldorf
0151 55148644 · msperling@myscs.com