➔ *Fortsetzung von Seite 21*

Allerdings ist es eine Option, künftige Boni oder Gratifikationen in Sachleistungen oder anderen – nichtbaren – Kategorien auszuzahlen. Bekanntermaßen verlieren Geldgeschenke rasch an Attraktivität. Sie werden schnell in die „Das steht mir zu"-Kategorie verschoben.

3. Raumkosten

Je nach Lage und Größe nehmen die Miet- oder Immobilienkosten einer Praxis 5–15 Prozent der Gesamtausgaben ein. Wenn die Raumkosten im Jahr bei 12.000 bis 50.000 Euro liegen, bringen Einsparungsziele von 10 Prozent durchaus Entlastung. Ansatzpunkte für Einsparungen können Neuverhandlungen der Finanzierungs- und Mitverträge sein, aber auch eine Senkung der Strom- und Heizkosten. Eine gelegentliche Überprüfung der Energiekosten durch den Tarifkalkulator von e-Control (www.e-control.at) mobilisiert bei wenig Zeitaufwand rasch einige hundert Euro pro Jahr. Energieverschwendung summiert sich, wenn sie nicht dauerhaft unterbunden wird.

4. Gerätekosten

Für die Anschaffungskosten ärztlicher Geräte gilt es, in neugegründeten Fachpraxen ohne Weiteres einen Betrag von ca. 120.000 Euro einzuplanen, wobei je nach Fachrichtung, Praxisgröße und -ausstattung nach oben keine Grenzen gesetzt sind. Wer das Geld hat, sollte stets zur Barzahlung greifen: So lassen sich Skonti bis zu 10 Prozent lukrieren. Aufpassen bei den sogenannten Serviceverträgen. Sie sind wichtig, aber meist überbezahlt. Hier lohnen hartnäckige Verhandlungen weitaus mehr als bei den Anschaffungskosten.

5. Allgemeine Praxiskosten

Diese Kostenart beschreibt Verwaltungskosten, Kosten für die Patientenbetreuung und die sonstigen Kosten im betrieblichen Ablauf einer Praxis. Gerade in dieser Position sammeln sich im Laufe der Jahre viele überflüssige Ausgaben.

- **Kontogebühren:** Vereinbaren Sie Pauschalgebühren für alle Ihre Ordinationskonten und nehmen Sie Gebührenerhöhungen nicht widerspruchslos hin.
- **Kommunikationsausgaben:** Telefon, Fax, Internet haben eine Tendenz zu ständig wachsenden Rechnungen. Wichtiges Regulativ ist ein Gebührenerfassungsgerät bzw. der genaue Datenausweis des Telefonproviders: Jeder Mitarbeiter muss wissen, dass sein Kommunikationsverhalten nachvollziehbar ist. Außerdem ist es notwendig, regelmäßig die Verträge für die Mobiltelefone nachzuverhandeln. Hier haben sich in der Vergangenheit in kurzen Abständen starke Verbilligungen ergeben.

6. Versicherungen und Finanzierungen

Die Versicherungsverträge für eine Arztpraxis müssen ebenso wie laufende Kredit- und Leasingverträge ständig gewartet werden. Der Wettbewerb unter den Assekuranzen bringt neue Angebote auf den Markt, die mit den eigenen Verträgen abgeglichen werden sollten. Unabhängige Makler können hier gute Dienste leisten. Gleiches gilt für Finanzierungen: Zumindest in der Vergangenheit haben viele Banken darauf verzichtet, sinkende Leitzinsen an ihre Kunden weiterzugeben. Eine Überprüfung der Konditionen ist zumindest im Jahresrhythmus lohnend.

Kostenbewusstsein

Die Kostenseite jeder Arztpraxis muss penibel im Auge behalten werden. Dies beinhaltet auch einen monatlichen Vergleich der einzelnen Kostenbereiche mit dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Nur so kann der Chef rechtzeitig bemerken, wenn in seiner Ordination etwas aus dem Ruder läuft. ■

Die Kostenverursacher

Die wichtigsten Ausgabensegmente einer Ordination gliedern sich in folgende Bereiche:

- **Praxis- und Laborbedarf:** Sie umfassen Medikamente, Behandlungsmaterial, Labormaterial usw.
- **Personalkosten:** Gehälter, Ausbildungsvergütungen, Personalnebenkosten, freiwillige Zusatzleistungen usw.
- **Raumkosten:** Miete/Hypothekenbelastung, Heizung, Strom, Gas, Wasser, Reinigung, Instandhaltung, Renovierung usw.
- **Gerätekosten:** Anschaffung medizinischer Geräte und von Behandlungseinrichtungen, Abschreibungen, Finanzierungskosten, Wartung, Reparatur usw.
- **Allgemeine Praxiskosten:** Wartezimmerausstattung, Porto, Kommunikation, Führung der Praxiskonten
- **Versicherungen und Beiträge:** Ausgaben für Versicherungen, Beiträge an Kammern, Vereinigungen, Verbände

DIE PRAKTISCHE FRAGE

Mag. Iris Kraft-Kinz
MEDplan, 1120 Wien,
Tel. 01/817 53 50-260

Unlauterer Wettbewerb auf Bewertungsportalen

Wer eine Ordination heute per Internet sucht, stolpert zweifellos über Online-Statements von Patienten und Patientinnen. Ärztebewertungen auf speziellen Portalen sind wesentliche Imageträger. Seiten wie Docfinder.at weisen pro Monat hunderttausende Besucher auf. Das Geschäft lockt die Geier: Eintragungen werden heute durch professionelle Agenturen gegen Bezahlung gezinkt, gekauft oder sonst wie manipuliert.

In Deutschland ist dazu ein interessantes Urteil ergangen: In Internetportalen muss ersichtlich sein, wenn eine dort abgegebene Bewertung für den Autor mit finanziellen Vorteilen verbunden war. Denn die Verbraucher erwarten, dass Bewertungen „unbeeinflusst von Dritten" abgegeben werden, entschied das Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt am Main. Danach können auch Wettbewerber eine solche Kennzeichnung verlangen. Konkret entschied das OLG zum Online-Handel auf der Plattform Amazon. Der Begründung nach sind die Grundzüge aber auch auf Dienstleistungen übertragbar – etwa auf Arztbewertungen.

Geklagt hatte die Handelssparte von Amazon gegen ein Unternehmen, das Drittanbietern bei Amazon Kundenrezensionen gegen Entgelt anbietet. Dies läuft in der Regel so ab, dass die Autoren der Bewertung das Produkt kostenlos bekommen oder allenfalls einen geringen Eigenanteil bezahlen. Die Handelssparte des Plattformbetreibers Amazon hält dies für unlauteren Wettbewerb. Das OLG gab ihr in zweiter Instanz recht. Die Verbraucher erwarten nicht eine „objektive", wohl aber eine „authentische" und „nicht gekaufte" Bewertung.

Es müsse daher „klar und eindeutig" erkennbar sein, dass der Autor durch seine Bewertung finanzielle Vorteile hatte, so das OLG. Der Entscheid hat in Österreich keine Rechtsgültigkeit. Die Wahrscheinlichkeit ist aber groß, dass er bei künftigen heimischen Urteilen in der Sache eine Präjudizwirkung entfalten wird.

FOTO: MEDPLAN