



Kostenmanagement in der Arztpraxen: Opportunitätskosten, die unbekannte Größe

Von IFABS

Erstellt am 4 Nov 2016 - 07:26

Quelle und weiterführende Informationen: <http://bit.ly/2fK317V> [1]

Kostenmanagement in der Arztpraxen: Opportunitätskosten, die unbekannte Größe

Kosten durch Verzicht

Wenn es um die Thematik „Kostenmanagement in Arztpraxen“ geht, winken die meisten Praxisinhaber schnell ab. Sie verweisen darauf, dass im Grunde nur die Personalkosten variabel wären und man ggf. bei der Beschaffung des Verbrauchsmaterials noch sparen könne. Kaum Beachtung finden die sog. Opportunitätskosten. Sie entstehen dadurch, dass man durch eine Tätigkeit oder Maßnahme darauf verzichtet, etwas anderes zu tun, das nützlicher oder ertragreicher wäre. Ärzte, die pro Tag fünfzig Mal und häufiger an den Empfang kommen, um Unterlagen abzuholen oder dort hinzubringen, eine Aufgabe, die eindeutig zum Tätigkeitskreis der Medizinischen Fachangestellten zählt, verlieren bei einer mittleren Aufenthaltszeit von knapp zwei Minuten mehr als eine Stunde Arbeitszeit für nicht honorierte Aktivitäten.

Die Trias des Kostenmanagements

Erfolgreiches Kostenmanagement in Arztpraxen basiert auf drei Bausteinen, die zunächst gar nichts mit Zahlen und Fakten zu tun haben: der Vermeidung tradierter Denkweisen, der Durchführung professioneller Arbeitsanalysen und der Entwicklung kreativer Handlungsweisen.

(1) Vermeidung tradierter Denkweisen

„Das haben wir doch immer so gemacht!“ ist eine Standardformel, der man bei Praxisanalysen häufig begegnet. Routinen sind etabliert, Verhaltensweisen betonierte und ein Abrücken ist nicht denkbar. Mit diesem Mantra schottet man sich in Etabliertem ab und ist selbst überzeugt, nichts verändern zu müssen und zu können. Hilfreich ist aber nur eine selbstkritische Grundhaltung, bei der das eigene Handeln aus der Distanz begutachtet und im Hinblick auf seinen Produktivitäts-Beitrag bewertet wird.

(2) Durchführung professioneller Arbeitsanalysen

Der Begriff „Kostenmanagement“ wird i. d. R. mit „Kostenreduktion“ und „Kosteneinsparung“ gleichgesetzt. Im Dienstleistungsunternehmen Arztpraxis geht es aber vor allem um eine Verbesserung von Arbeitseffizienz und -effektivität. Z. B. lassen sich mit Hilfe von Organisationsanalysen Kosten und Umsatz so beeinflussen, dass im Durchschnitt der Gewinn um 25% steigt.

(3) Entwicklung kreativer Handlungsweisen

Werden Routinen und Monotonie durch Kreativität und Wandlungsbereitschaft ersetzt, z. B. in Form eines Vorschlagswesens oder als Brainstormings angelegter Teambesprechungen, ergeben sich fast von allein Ideen für kostenoptimierende Arbeitsweisen.

Doch zunächst müssen die Praxisinhaber über ihr Führungsmanagement die Grundvoraussetzung zur Realisierung der drei genannten Punkte schaffen: ein offenes Kooperationsklima innerhalb der Praxisteams. Hiervon sind die meisten Praxen jedoch gegenwärtig (noch) meilenweit entfernt.

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 07:17): <http://www.medkom24.eu/node/21874>



Links:

[1] <http://bit.ly/2fK317V>