

Umsatzrelevante Empfehlungen zur Verbesserung Ihrer Umsätze und Optimierung Ihrer Gewinne

Einleitung und Bedeutung

Dieser Abschnitt des Consulting-Berichts stellt konzentriert die Themen heraus, die Sie dabei unterstützen werden, Ihre **Umsätze** und Ihre **Gewinne** weiter zu **steigern**. Dies erreichen wir durch

- einen besseren Überblick Ihrer wirtschaftlichen Kennzahlen,
- das bewusste Einsetzen von bewährten Methoden zur intelligenten Preisgestaltung sowie
- durch effiziente und gesetzeskonforme Anwendung der Tierärztlichen Gebührenordnung (GOT).

Durch intelligente Preisgestaltung können Umsatzsteigerungen erreicht werden, ohne dass dies eine Mehrbelastung Ihrer Mitarbeiter oder steigende Patientenzahlen zwingend benötigen.

Dies hat auch im Hinblick auf den bevorstehenden Investorbeitritt in 2026/2027 eine herausragende Bedeutung für Sie. Der im Rahmen des Investorbeitritts erzielte Erlös kann durch uns alle positiv gestaltet werden, in dem wir als Netzwerk insgesamt möglichst attraktive Zahlen präsentieren. Vom damit steigenden Netzwerkmultiplikator profitieren wir alle. Und natürlich auch Sie ganz persönlich.

Noch ein weiterer Punkt ist für Sie in diesem Zusammenhang wichtig:

Ihr persönlicher Anteil vom Erlös wird maßgeblich von Ihrem Umsatz im Verhältnis zum Gesamtumsatz aller Netzwerkmitglieder ermittelt. Der Bemessungszeitraum hierfür sind die letzten 12 Monate vor dem Investorbeitritt und der damit verbundenen qualifizierten Transaktion. Wir planen den Verkauf der Smartemis AG an den Investor im Zeitraum 2026/2027.

Für Sie bedeutet dies, dass Sie möglichst bereits zu Beginn des Jahres 2025 Ihre wirtschaftlichen Kennzahlen in dem Rahmen optimieren sollten, der für Sie als Inhaber und Geschäftsführer Ihrer Praxis richtig und angemessen ist, um für Sie und auch für das Netzwerk von Smartemis das optimale Ergebnis zu erzielen.

Zusammen Werte schaffen, gemeinsam Ziele erreichen, miteinander erfolgreich sein. Smartemis.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung und Bedeutung	1
Stammdatenpflege	3
Leistungen	3
Artikel	3
Medikamente	6
Standardbehandlungen.....	6
Abrechnungsempfehlungen.....	7
Vorauszahlung / Akontozahlung	7
Kontrolle der offenen Behandlungen.....	7
Kontrolle der offenen Rechnungen (offene Posten)	7
Externe Anbieter (Factoring Service)	7

Stammdatenpflege

In diesem Kapitel widmen wir uns der Pflege derjenigen Daten, die sich als Rechnungsposten wiederfinden. Dazu gehören: Leistungen, Artikel, Medikamente sowie der Kombination in Form von Standardbehandlungen. Dies ist Voraussetzung für eine korrekte und effiziente Abrechnung Ihrer tiermedizinischen Tätigkeiten. Ein weiterer Aspekt von gut gepflegten Stammdaten sind auch exaktere Statistiken und bessere Vergleichbarkeit Ihrer Daten.

Leistungen

Die korrekte Anwendung und Verrechnung der tierärztlichen Leistungen bilden den Kern unseres betriebswirtschaftlichen Handelns als unternehmerisch denke Tierärzte und Arbeitgeber. Sie sind für den Hauptteil des Umsatzes verantwortlich.

Effiziente und konforme Anwendung der GOT

Nicht nur regelmäßige Preisanpassungen, sondern auch die rechtskonforme und konsequente Ausschöpfung der GOT-Leistungen, tragen wesentlich zur positiven Entwicklung Ihrer betriebswirtschaftlichen Kennzahlen Ihrer Praxis bei.

[Link](#) zur Abrechnungsempfehlung von GOT-Leistungen.

Allein zur Kompensation der [Inflation](#) ist es ratsam, die Preise mindestens einmal, besser zweimal jährlich anzupassen. Dabei empfiehlt es sich, in zwei Schritten vorzugehen. Nach unserer Erfahrung sind dafür insbesondere die Zeiträume vor den Sommermonaten sowie vor dem Jahreswechsel besonders geeignet.

Aktualisierung Ihrer Preise

Die Preisanpassungen Ihrer Leistungen kann über 2 Wege erfolgen:

- Preiserhöhung für alle Leistungen gleichermaßen.
- Preiserhöhung für eine selektierte oder gruppierte Menge an Leistungen.

Auch Kombinationen dieser 2 Optionen ist möglich. Beispielhaft könnten Sie all Ihre Leistungen um halbjährlich um 4% und Ihre TOP 20-Leistungen um zusätzliche 2% erhöhen. Dabei ist es wichtig, die Ausgangslage (Standardfaktor) zu kennen oder ggf. durch eine Neuberechnung den gewünschten Standard herzustellen, auf dem zukünftige Preisanpassungen aufbauen. Dieser Vorgang, obwohl er aufwendig erscheint, ist in vielen Fällen der einfachste und schnellste Weg zu einer soliden Ausgangslage Ihrer Leistungspreise.

Für die **Nachverfolgbarkeit** ist es ratsam, die **Anpassungen** an den Preislisten zu **dokumentieren**. Hierzu können Sie z.B. eine individuelle Leistung je Erhöhung erfassen.



Auch bei den selbst erstellten Leistungen gemäß §8 der GOT müssen all Ihre Leistungen einen Eintrag im Feld GOT-Nummer haben, um die Posten auf der Rechnung rechtskonform darzustellen und statistisch auswerten zu können.

Artikel

Wir möchten an dieser Stelle auf den Unterschied zwischen Artikeln und Medikamenten hinweisen. Nur Medikamente unterliegen den Bestimmungen der Arzneimittelpreisverordnung (AMPreisV). Bei allen anderen Artikeln hingegen ist es Ihre unternehmerische Entscheidung, mit welcher Kalkulation Sie die Berechnung des Verkaufspreises vornehmen.

Im Folgenden gehen wir darauf detailliert ein.

Differenzierung zwischen Artikel und Medikamente

Es ist wichtig, in Ihrer Software zwischen Artikeln und Medikamenten (angewandt und abgegeben) zu unterscheiden. Wissen Sie nicht wie dies in Ihrer Software zu realisieren ist, zögern Sie bitte nicht, uns zu fragen. Zum Beispiel zählen zu den Artikeln jegliche Verbrauchsmaterialien, Hygieneartikel und In-House-Labordiagnostik-Reagenzien und Shop-Artikel. Diese Differenzierung ist nicht nur für die Berechnung, z.B. in Verbrauchsmaterialpaketen, wichtig, sondern auch für die korrekte Inventur, die in einer GmbH auch für Artikel regelmäßig durchgeführt werden muss.

Kalkulation

Sehr wichtig ist, dass Sie sich eine eigene, von der AMPPreisV unabhängige Kalkulation in Ihrem Praxis Management System (PMS) anlegen, die von den Standardkalkulationen abweicht und eine andere (höhere) Marge erlaubt.

4

Allgemeine Anmerkung zu den Kalkulationen: Gerne unterstützen wir Sie dabei, neue Kalkulationen zu definieren oder auch bestehende zu bereinigen.

Artikel- und Packungseinstellungen

Ihre Verbrauchsartikel gelangen nicht über einen Produktkatalog in Ihre Software. Sie müssen diese also manuell anlegen bzw. von Ihren Mitarbeitern anlegen lassen. Vielleicht stehen Sie nun vor der Fragestellung: „Muss ich jetzt wirklich, jeden einzelnen Verbrauchsartikel in meiner Software anlegen?“. Wir empfehlen, dies nicht zu tun. Liegt der Einkaufspreis (Netto) pro Stück höher als 5-8 €, sehen wir einen Artikel als wertvoll genug an, diesen als Einzelprodukt in der Artikelverwaltung zu erfassen, um für diesen auch eine exakte Bestandsverwaltung (Inventur) zu ermöglichen. Sie entscheiden bitte für Ihre Praxis, wie das Verhältnis zwischen Aufwand und Nutzen für Sie ausgewogen erscheint.

Verbrauchsartikelpakete

Für die Verbrauchsartikel, die es auch Ihrer Sicht nicht wert sind, einzeln erfasst und verrechnet zu werden, empfehlen wir Ihnen pauschale Verbrauchsartikelpakete in Form einer Mischkalkulation als Einzelartikelpaket anzulegen.

Für die Kalkulation der Verbrauchsartikelpakete können Sie bitte einmal folgendes Gedankenexperiment in die Tat umsetzen:

Nehmen Sie sich bitte für 3 unterschiedlich aufwändige Operationen einen Tisch, auf dem Sie voraussichtlich alle benötigten Verbrauchsartikel, abzüglich der besonders wertvollen und einzeln erfassten Artikel (z.B. Nadel-Faden-Kombinationen), ablegen. Vergessen Sie dabei bitte nichts. Nicht selten führt dieses Vorgehen zu einem Überraschungsmoment, wie viele Verbrauchsartikel tatsächlich auch verwendet werden. Rechnen Sie diese bitte bezüglich des Einkaufslistenpreises zusammen und multiplizieren Sie diesen Betrag mindestens mit dem Faktor 2 (analog zum 100%igem Aufschlag der GOT) und runden Sie 50 Cent-weise auf.

Standard-Verbrauchsmaterialien mit hoher Verbrauchsfrequenz

(Kanülen, Handschuhe): Empf. Aufschlag auf den Netto-Listen-Einkaufspreis: **mind. 100 %**

Hochwertige Einzel-Artikel separat in Warenwirtschaft erfasst

(empf. bei Artikel über 5-8 € Einkaufspreis) Empf. Aufschlag auf den Netto-Listen-Einkaufspreis: unter 100 %

Je hochwertiger der einzel-Artikel ist [z.B. Knochenplatten] können Sie den Aufschlag verringern um dennoch einen absolut höheren Rohertrag (Verkaufspreis minus Einkaufspreis) zu erzielen.

Beispiele für Verbrauchsmaterialpakete nach Abteilung

Es empfiehlt sich neben der Differenz der Verbrauchsmaterialpakete nach Größe auch im Namen den Anwendungsbereich zu erfassen, um die Kosten und Umsätze eindeutig zuzuordnen zu können.

Praxis -Behandlung

VB- XS	3,5 €
VB- S	6,0 €
VB- M	10,0 €
VB- L	15,0 €
VB- XL	20,0 €
VB- XXL	35,0 €

OP

VB-OP	Pyo	50,00 €
VB-OP	Magendrehung	75,00 €
VB-OP	OVH Hündin	35,00 €
VB-OP	L	25,00 €
VB-OP	M	17,50 €
VB-OP	S	10,00 €
VB-OP	XS	7,50 €

Station

VB-ST	Hund Klein	30,00 €
VB-ST	Hund Mittel	40,00 €
VB-ST	Hund Groß	50,00 €
VB-ST	Katze	30,00 €
VB-ST	L	25,00 €
VB-ST	M	17,50 €
VB-ST	S	10,0 €
VB-ST	XS	7,5 €

Labor / Blutentnahme und Infusion

VB-	LAB S	5,00 €
VB-	LAB M	7,50 €
VB-	LAB L	10,00 €
VB-	Infusion	7,50 €
VB-	Catalyst Plättchen	je Größe
VB-	Lasercyt pro	7,00 €

Der damit verbundene Rechnungstext sollte dabei von Ihnen so gewählt werden, dass die wesentlichen Inhalte der Pakete mit auf der Rechnung erscheinen, um auch den forensischen Aspekt der tiermedizinischen Dokumentation zu berücksichtigen. Somit ist beispielsweise die Frage, ob Sie in einer OP sterile Handschuhe und Abdecktücher verwendet haben, beantwortet, bevor sie im Zweifel gestellt wird.

Auch schon im Kleinen macht sich eine effiziente Abrechnung der Verbrauchsartikel bemerkbar, wie Sie an folgender Beispielverrechnung für das Legen und Entfernen einer Braunüle sehen können. Hier macht die Verrechnung der Verbrauchsartikel rund 10% des Gesamtumsatzes aus.

Verbrauchsmaterialpaket "Blutprobe" Hund				EK-Preis Artikel netto
	Inhalt	Preis/Pack.	ben. Menge	
Braunüle	Vasofix® Braunüle	50	60,00 €	1 1,20 €
Mandrin	B.Braun Vasofix® Mandrin	1	0,50 €	1 0,50 €
Rolter	Synthetik-Wattebinde Rolta® soft 6 cm x 3 m	300	1,34 €	20 0,09 €
Peha-Haft	Peha-haft® latexfreie Fixierbinde, weiß und Mengen	2000	16,40 €	20 0,16 €
Handschuh	Nitril Handschuhe NITRAS WHITE WAVE, puderfrei, 100 Stück	100	14,99 €	2 0,30 €
Tupfer	Urgotupfer unsteril 500 Stück	500	23,60 €	1 0,05 €
Hände-Desinfekt	Descoderm Haut- & Händedesinfektionsmittel	500	4,49 €	10 0,09 €
Tischreiniger	Bacillol® AF Tissues Schnelldesinfektionstücher, 18 x 20 cm, 80 Stück	80	9,90 €	1 0,12 €
Zugangsprüfung mit Ringer-Lösung	Ringerlösung, 10x 500 ml Ecoflac Flasche	500	2,79 €	5 0,03 €
Spritze durch Durchlässigkeitsprüfung	Injekt® Einmalspritze - 2-teilig mit Luer Ansatz, 100 Stück	100	4,49 €	1 0,04 €

2,59 €

Listenpreis zzgl. 100%	5,17 €
zzgl. Aufrundung	5,50 €

Anpassung der Verbrauchsartikel-Verkaufspreise

Wir empfehlen, die Verkaufspreise der Verbrauchsartikel mindestens 1x jährlich um 5-6% zu erhöhen. Gerne können Sie beispielsweise die Verkaufspreise Ihrer Verbrauchsartikel 2x jährlich gemeinsam mit Ihren Leistungspreisen anpassen. Auch hier kann die korrekte Kategorisierung Ihrer Artikel zu einer vereinfachten Preisanpassung artikelübergreifend führen.

[Link](#) zu unseren Empfehlungen zur Verrechnung von Verbrauchsmaterialien bei anderen PMS.

Medikamente

Bei den Medikamenten sind Sie an die Preisobergrenze zur Berechnung des Verkaufspreises durch die Arzneimittelpreisverordnung gebunden. Die beiden entscheidenden Punkte bei der Verrechnung von Medikamenten sind:

- Sicherstellung der richtigen Verkaufspreise durch Aktualität des Einkaufspreises,
- Sicherstellung, dass die verwendeten Medikamente auch tatsächlich verrechnet werden.

Einlesen der Barsoi-Liste

Der Barsoi Verlag stellt seinen Mitgliedern jeden Monat eine aktualisierte Medikamenten-Liste zum Download bereit, die per Schnittstelle in die meisten Praxis Management Systeme importiert werden kann. Es ist zwingend notwendig, für die Aktualisierung dieser Liste im System verantwortliche Mitarbeiter für diese regelmäßige Aufgabe zu benennen.

6



Benötigter Aufwand:

Kostenpflichtige Barsoi-Liste im Vertrags-Abo.
Manuelle Kontrolle der Artikel, die nicht über die Barsoi-Liste aktualisiert werden.



Wenn Sie in Ihrer Praxis noch nie mit Barsoi gearbeitet haben oder die letzte Aktualisierung sehr lange Zeit her ist, empfehle ich Ihnen, sich mit dem PMS-Softwarelieferanten in Verbindung zu setzen, um etwaige vor- und nachbereitenden Arbeiten abzustimmen.



Auch wenn Sie die Barsoi-Liste regelmäßig einlesen (lassen), ist keine 100%ige Garantie damit verbunden, dass Sie flächendeckend auch mit den aktuellen Barsoi-Preisen arbeiten. Der Hintergrund ist, dass Barsoi-Artikel nicht immer ihre Barsoi-Nummern behalten und stattdessen neue Artikel mit gleicher Bezeichnung hinzukommen. Daher ist unsere Empfehlung, sich von Ihrem PMS-Softwarelieferanten beraten zu lassen, wie Sie alte, nicht mehr aktualisierte Barsoi-Medikamente erkennen können.

[Link](#) zu dem Medikamentenportal VETiSearch

Standardbehandlungen

Standardbehandlungen, Makros, Koffer, Behandlungspakete sind Begriffe für die erleichterte kombinierte Eingabe von Artikeln, Medikamenten und Leistungen. Sie beinhalten auch vorgefertigte Texte für Diagnosen, Anamnesen und Befunde und sind sehr wichtig zur schnellen und qualitativen Abrechnung Ihrer Besuche. Nutzen Sie so oft wie möglich, diese Art der Besuchserfassung, um diese Vorteile zu nutzen:

- Personenübergreifende einheitliche Abrechnungen
- Kein Vergessen von Abrechnungspositionen
- Kein Vergessen von Dokumentationsinhalten (Forensik)
- Geschwindigkeits- und Qualitätsgewinn
- Bessere Auswertbarkeit

Wenn Ihre Software zudem die Option bietet, bei einzelnen Behandlungen auch die Mengen abzufragen, z.B. für die verwendete Anzahl von Millilitern für die Nutzung von Injektionsware, hilft dies zusätzlich, auch die richtigen Verbräuche im Rahmen der Bestandsverwaltung zu dokumentieren.

Je mehr Zeit Sie in eine sorgfältige Vorbereitung investieren, desto weniger Fehler wird Ihr Team bei den Eingaben machen.

Abrechnungsempfehlungen

Dieses Kapitel legt den Schwerpunkt auf die korrekte Handhabung von Rechnungen und Zahlungen. Die nachfolgend beschriebenen Empfehlungen können in der Ausprägung und Bedienung in Ihrem PMS abweichend sein. Bitte kontaktieren Sie ggf. Ihren PMS-Softwareanbieter, um sich jeweils den bestmöglichen und für Sie passenden Weg zeigen zu lassen.

Vorauszahlung / Akontozahlung

Diese Option ermöglicht Ihnen, Geld finanzkonform im Voraus vor Erbringung einer Leistung entgegenzunehmen. Das so entstehende Guthaben kann dann zu einem späteren Zeitpunkt beim Fakturieren eines Besuches als Teilzahlung angerechnet werden.

Eine Vorauszahlung / Akontozahlung ist vor allem dann von Wert für Sie, wenn Sie bereits Fälle erlebt hatten, in denen Sie nach Behandlungsbeginn auf Ihren Kosten ganz oder teilweise „sitzengeblieben“ sind, da der Tierhalter doch nicht zahlen konnte. Durch eine entsprechende Vorauszahlung könnten Sie in besonderen Fällen eine monetäre Sicherheit bekommen.

7

Kontrolle der offenen Behandlungen

Wir empfehlen, diese Überprüfung mindestens alle 2 Wochen durchzuführen und diese Aufgabe auch über die Aufgabenverwaltung Ihrer Software als wiederkehrendes ToDo zu hinterlegen und die Erledigung zu dokumentieren.

Kontrolle der offenen Rechnungen (offene Posten)

Mindestens monatlich sollten Sie diese Liste prüfen und die Entwicklung beobachten. Erfassen Sie bitte auch hierfür eine wiederkehrende Aufgabe über die Aufgabenverwaltung Ihrer Software mit klarer Verantwortlichkeit der ausübenden Person(en). Wenn der Gesamtbetrag der offenen Posten trotz regelmäßiger Mahnungen nicht sinkt, müssen Sie die Arbeitsabläufe in Ihrer Praxis anpassen. Viele Praxen bestehen auch heute schon darauf, dass alle Rechnungen sofort beglichen werden müssen. Gerne beraten Sie hierzu bei Bedarf.

Externe Anbieter (Factoring Service)

Falls Sie den Rechnungsversand und die Eintreibung Ihrer Forderungen aufgrund Ihrer Arbeitsabläufe auslagern möchten, bieten sehr viele PMS-Softwareanbieter auch Schnittstellen zu externen Factoring-Dienstleistern an. Beispielfhaft sei hier ARC genannt.