

Das „liebe“ Geld

Außer großer Hitze – was den einen gefällt und was andere eher quält – bringt der Juli auch in diesem Jahr wieder einen Stichtag für diverse Erhöhungen oder Absenkungen, beispielsweise von Bemessungsgrenzen, von Steuern, staatlichen Zuwendungen und einigen anderen Beschlüssen. Natürlich steigt auch das Briefporto: Mit der gefühlt 100. Porto-Erhöhung in den letzten fünf Jahren steigt das Porto ab dem 01.07.2019 für einen Standard-Brief auf 80 Cent – andere Portogebühren werden folgen – aber wer schreibt schon noch Privatbriefe? Trotzdem für Viele ein Aufreger.

Außerdem gilt seit Beginn dieses Monats eine (kleine) Kindergelderhöhung und eine nicht bundesweit einheitliche (kleine) Rentenerhöhung, eine Erweiterung der Zahnvorsorge für (kleine) Kinder, eine (kleine von Ende Mai auf Ende Juli angehobene) Fristverlängerung für die Abgabe der jährlichen Steuererklärung und eine (naja auch eher kleine) Anhebung der Verdienstgrenzen für Mini- und Midijobber sowie für die Pfändungsgrenzen. Apropos Midijobber: Den Begriff kannte ich noch nicht. Gibt es aber Mini- und Midijobber, muss es dann nicht auch Maxijobber geben?

Zurück zu den Anhebungen und Absenkungen: All diese genannten Beschlüsse sind sozusagen fremdbestimmt – sie bringen entweder zusätzliches Geld oder verursachen mehr Kosten. Großen Einfluss darauf hat man als einzelner Bürger nicht.

Im Ihrem beruflichen Umfeld, sprich in Ihrer ärztlichen Praxis, sollte das ganz anders sein. Auf „Geschenke“ kann man da nicht hoffen, hier sollte alles im Voraus durchdacht und strukturiert werden. Auf Ihre Bilanz können Sie einen deutlichen Einfluss nehmen und selbstbestimmt dafür sorgen, dass am Ende (hoffentlich) mehr übrig bleibt. Wie das im Einzelnen geht, beschreiben Joachim Blum und Christoph Gasten in ihrem Beitrag „Potenziale erkennen und nutzen mithilfe der Kostenstrukturanalyse“ in der Rubrik Wirtschaft auf Seite 34. Nach Ansicht der Autoren lässt die meist zu Unrecht nicht wertgeschätzte Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) Rückschlüsse



darauf zu, in welchen Bereichen Verbesserungspotenziale bestehen – die BWA wird jedoch auch im ärztlichen Berufsalltag leider oft nicht dazu genutzt.

Wenn neue Projekte geplant sind und die eigenen Mittel mit denen einer Bank ergänzt werden müssen, ist das ebenfalls kein Geschenk und auch kein Bittgang, betont Jörg T. Eckhold im zweiten Teil seines Artikels „Vorbereitung für das Bankgespräch“ (ab Seite 38). Betrachten Sie das Kreditersuchen ruhig als Verkaufsgespräch auf Augenhöhe, so sein Rat.

Natürlich bieten wir Ihnen in dieser Ausgabe auch viele interessante Artikel ohne „Geldbezug“ an. Dennoch zum Schluss noch etwas über Geld von einem, der es meisterlich zu verdienen und auszugeben wusste, von Aristoteles Onassis (das war dann wohl wahrscheinlich ein Maxijobber...): „Dem Geld darf man nicht nachlaufen. Man muss ihm entgegengehen“. Dass solche „Gänge“ für Sie stets erfolgreich sein mögen,

wünscht Ihnen Ihre

J. Schwerhoff