

# Ressourcen finden und ausschöpfen

*Die Kosten senken, den Umsatz verbessern, den Gewinn erhöhen, ist für Zahnärzte, wie für alle anderen Unternehmer ein lohnendes Ziel. Doch allein lässt sich dies neben dem Tagesgeschäft oft nur schlecht bewältigen. Doch ist es heute umso wichtiger, nicht nur selbstständiger Zahnarzt, sondern auch Unternehmer zu sein.*

| Werner Hartwig

Das Manko in vielen Praxen ist das Fehlen des unternehmerischen Denkens. Doch gibt es hierfür eine Lösung, und zwar die Kombination aus Fachwissen und einem betriebswirtschaftlichen Unternehmenskonzept. Wichtig für letzteres ist eine systematische Praxisführung, auch Controlling genannt, wo es darum geht, sich eine Grundlage und eine Übersicht zu verschaffen. Im Anschluss daran richtet man sich ein System ein, welches auf dauerhafter Liquidität abzielt, denn Liquidität ist das höchste Gut eines Unternehmers. Um die Liquidität bei dem Zahnarzt positiv zu beeinflussen, reicht die beste Steuerberatung nicht aus. Das lässt sich nur durch intensive betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung erreichen. Deshalb ist die Kombination von Steuerberatung und betriebswirtschaftlicher Beratung zu empfehlen. Es sollte immer genug Geld auf dem Konto sein, so dass Rücklagen gebildet werden können z.B. Steuerrücklagen, Investitionsrücklagen sowie Mittel zur zusätzlichen Altersversorgung.

## Der Praxis-Check

Eine betriebswirtschaftliche Beratung sollte mit einem ausführlichen Praxis-Check beginnen.

Daraus entsteht ein Maßnahmenkatalog, der dann Leitfaden der Beratung wird. Dazu gehört eine detaillierte Planung des Leistungsangebotes in Menge und Euro. Diese Hochrechnung (Unternehmensplanung)

wird durch Benchmark untermauert und durch einen Soll-Ist-Vergleich kontrolliert. Das gibt dem Zahnarzt eine wirkungsvolle Hilfe zum eigenen Praxis-Controlling. Ein Praxis-Check ist nicht nur eine Bestandsaufnahme für Ihre Praxis, sondern auch die Erarbeitung von ersten Maßnahmen mit vielen Anregungen, kurz also: Diagnose, Rezept und Erstbehandlung.

Konkret beinhaltet dieser Praxis-Check z.B. eine Stundensatzberechnung und Preiskontrolle, die Analyse der betriebswirtschaftlichen Auswertung und das Benchmark. Um Umsatzreserven zu entlarven und „das Mögliche auch möglich zu machen“, wird das Benchmark durchgeführt. Dabei handelt es sich um einen realistischen Vergleich mit ähnlichen Zahnarztpraxen, also von Gleichem mit Gleichem. Kriterien dabei sind eine etwa gleiche Patientenzahl und Patientenstruktur, eine gleiche Behandleranzahl, vergleichbare Lage, mit oder ohne Eigenlabor. Ein Praxis-Check ist ein Generator für mehr Umsatz, da die eigene Praxis auf Herz und Nieren geprüft wird. Folgende Punkte werden dabei erörtert: der Vergleich mit der Durchschnittspraxis KZBV, mit einer Vergleichspraxis, Preisvergleich, Vergleich von Stundensätzen, Vergleich von Abrechnungsstatistiken wie 100 Fall GOZ Statistik, u.a.

- 1) Stundensatzkalkulation und Preisvergleich
- 2) Benchmark – Der Vergleich mit den Besten
- 3) Theoretische Umsatzreserven im Detail (Mengen, Preise, Leistungsspektrum)



Werner Hartwig,  
Advisa Steuerberatungsgesellschaft mbH,  
Steinstr. 41, 45128 Essen,  
Tel.: 02 21/2 40 43 70  
in Kooperation  
mit der Advision  
Consulting AG.