



Praxis-Check

Die zahnärztliche Unternehmensplanung

Die Liquidität ist für jedes Unternehmen und natürlich auch für das Unternehmen Zahnarztpraxis das höchste Gut. Zur Liquiditätsverbesserung bietet die ADVISION Consulting AG in Kooperation mit ihren auf Zahnärzte spezialisierten Steuerberatern den Praxis-Check zur Gewinnoptimierung an.

| Werner Hartwig

Mehr als 50.000 Euro zusätzlicher jährlicher Gewinn bei gleicher Arbeitszeit? Der Praxis-Check der ADVISION Consulting AG kann es möglich machen. Dieser spezielle Service hat das Ziel, die Praxisreserven zu erkennen und notwendige Maßnahmen umzusetzen. Wenn die Reserven festgestellt sind und die Ergebnisse vorliegen, würde dies im Praxis-Check beispielsweise so aussehen:

duelle zahnärztliche Unternehmensplanung der Einnahmen für das restliche Jahr und für das kommende Jahr. Alle Einnahmen werden nach Anzahl der Behandlungen, dem Honorar und dem kalkulierten Stundensatz vorausgeplant. Die Gliederung wird im Einzelnen wie folgt vorgenommen (siehe Abb. 1).

Das Einbeziehen der Stundensätze macht es möglich, durch Ansatz der Wochen- und Jahresbehandlungszeit die Kapazitätsauslastung der/des zahnärztlichen Behandler(s) und der Prophylaxehelfer(in) festzustellen. Bei dieser Berechnung ergibt sich, dass im vorliegenden Beispiel der Umsatz nicht in der normalen Anzahl von 33 Behandlungsstunden pro Woche, sondern in 45,6 Wochenstunden von einem Behandler erreicht werden kann. Diese Kapazitätsauslastung sowie die Mengen und Honoraransätze werden dann durch monatliche oder mindestens vierteljährliche Soll-Ist-Vergleiche geprüft. Die Abweichungen geben Aufschluss über die noch umzusetzenden Maßnahmen zur Zielerreichung und Plankorrekturen.

Durch die betriebswirtschaftliche Beratung mit der Überprüfung der Zeitansätze, der Kalkulation und der Umsetzung der notwendigen Honorare, ist es möglich, ständig weitere Verbesserungen zu generieren. Der Zahnarzt steht dadurch im ständigen Liquiditätsverbesserungsprozess. Im Durchschnitt dauert der Prozess zur Verbesserung der Liquidität um mehr als 50.000 € ca. ein Jahr.

Sechs unterschiedliche, parallele Ermittlungswege

Umsatzreserven aus Kalkulation (Stundensätze)
95,309 € pro Jahr

Aus Benchmark (Vergleichspraxis)
182,081 € pro Jahr

Praxisumsatzreserven nach Erfahrungswerten
217,954 € pro Jahr

Aus 100-Fall-Statistik
41,609 € pro Jahr

Aus GOZ-100-Fall-Statistik
126,333 € pro Jahr

Aus Rechnungsprüfung
ca. 93, 857 € pro Jahr

Da selbstverständlich nicht alle Praxisreserven umgesetzt werden können, erfolgt gemeinsam mit dem Zahnarzt die indivi-



Werner Hartwig,

kontakt:

**ADVISA Steuerberatungs-
gesellschaft mbH**
Steinstr. 41, 45128 Essen,
Tel.: 02 01/2 40 43 70
in Kooperation mit der
ADVISION Consulting AG.