

Die Balanced Scorecard (BSC) – Teil 4

Der Weg zum finanziellen Erfolg

Wir wissen, dass die Gesundheitspolitik im ständigen Wandel begriffen ist und dass die Kräfte des Sozialstaates schwinden. Wir wissen auch alle, dass damit im Gegenzug die Kräfte des Marktes gewinnen und der Zahnarzt damit zum Unternehmer wird, ob er es will oder nicht!

| Prof. Dr. Helmut Börkircher, Prof. Klaus W. Bochmann



Prof. Dr. Helmut Börkircher

kontakt:

IfP Med Institut

für Praxisführung in der Medizin+
IMAGIN-PraxisPlus GmbH i. Gr.
Prof. Bochmann, Prof. Dr. Börkircher
Kurmainzerstr. 20
65817 Eppstein im Taunus

Schwerpunkte:

Strategische Praxisberatung mit individuellem Life-Balance-Ansatz. Effiziente Ratingkonzepte nach Basel II für Praxis und Privat. Coaching und Controlling. Kennzahlengesteuertes Qualitätsmanagement nach der BSC-Methode.

Fügen wir einige weitere Aspekte dieser Feststellung hinzu, wie

- den Rückgang des kurativen Behandlungsbedarfs bei Patienten,
- den zunehmenden Wettbewerb unter den Zahnärzten,
- die steigenden, vom Gesetzgeber auferlegten administrativen Lasten, aber auch
- die wachsende Bereitschaft von Patienten, mehr für ihre Gesundheit zu tun,
- das wachsende Interesse an Ästhetik und Kosmetik und
- eine immer informierter und kritischer auftretende Patientenschaft,

dann wird klar, dass eine erfolgreiche zahnmedizinische Praxis zunehmend zu einer unternehmerischen Herausforderung für das zahnärztliche Management wird. Damit gehört die Einkommens- und Umsatzgarantie mehr denn je der Vergangenheit an.

Die garantierte Patientenloyalität ebenso, denn ein immer höherer Prozentsatz der Patienten sucht nach der attraktiveren Praxis, wechselt die Praxis und erhöht damit das Umsatzrisiko, aber auch die Umsatzchance für die Praxis, welche diese Veränderungen verstanden hat.

Kostensteigerungen und schwankende Umsatzzahlen führen darüber hinaus zu erheblichen Unsicherheitsfaktoren für die private Lebensgestaltung des Zahnarztes. Was tun? Welche Perspektiven hat eine

Praxis für die nächsten 5, 10 und 15 Jahre? Wie packt der Praxisinhaber die oben skizzierten Aufgaben an. Was will und kann er tun, damit er sich beruflich wie privat ein Fundament der Entwicklung, der finanziellen und beruflichen Zufriedenheit erarbeitet und vor allem auch Sicherheit für sich, seine Familie und seine Mitarbeiter/Innen vermitteln kann.

Der Zukunftsfähigkeitsindex

Ein Geheimnis vieler erfolgreicher Zahnarztpraxen liegt in ihren stabilen Beziehungen zu Patienten und Mitarbeitern und in ihrer proaktiven Energie. Diesen Praxen gelingt es, das Potenzial ihrer Mitarbeiter und Patienten voll zu aktivieren und für die Praxisziele produktiv nutzbar zu machen. Unser Zukunftsfähigkeitsindex (ZFI) misst den Stand, den die Praxis erreicht hat und dies in mehrfacher Weise, wie wir dies in unserem Artikel beschreiben wollen.

Das dabei zu erreichende Ideal ist die Zukunftspraxis. Die Zukunftspraxis hat denjenigen Praxisstatus erreicht, der von allen denkbaren Formen der optimale hinsichtlich Finanzen, Mitarbeitern, Patienten und innerbetrieblichen Prozessen ist. Darüber hinaus ist die „Zukunftspraxis“ auch diejenige, die am stabilsten sich gegenüber krisenhaften Entwicklungen erweist. Die Zukunftspraxis ist dabei keineswegs Ausdruck einer jungen Praxis, der es rechtzeitig gelungen ist, auf die entsprechend güns-