

Das richtige Steuerungsinstrument

Immer mehr Praxen geraten unter wirtschaftlichen Druck. In der Ausgabe 2/2006 des Wirtschaftsmagazins Capital geht man sogar davon aus, dass einem Drittel aller niedergelassenen Ärzte die Insolvenz droht. Doch gibt es trotzdem Praxen, die sich, den freien Kräften des Marktes ausgesetzt, mit großem Erfolg behaupten. Entgegen dem allgemeinen Abwärtstrend verzeichnen ihre Praxisinhaber steigende Gewinne.

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff



der autor:

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff ist Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Er ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Unternehmensgruppe betreut seit vielen Jahren in ganz Deutschland akademische Heilberufe.

kontakt:

Prof. Dr. Bischoff & Partner
Steuerberater – Rechtsanwälte
– vereid. Buchprüfer
E-Mail: info@bischoffundpartner.de

Beim Blick hinter die Kulissen solcher Erfolgspraxen offenbart sich fast immer eine konsequente und den Marktverhältnissen optimal angepasste Ausrichtung. Bei den einen ist es die Konzentration auf Tätigkeitsschwerpunkte oder auf eine Nischenstrategie, wie die Anti-Angstpraxis. Bei anderen heißt das Erfolgsrezept bestmögliche Ausnutzung technischer und persönlicher Ressourcen der Praxis durch Kooperationsmodelle wie Praxismgemeinschaft oder Gemeinschaftspraxis. Wieder andere zeichnen sich durch ein optimiertes Verhältnis von Angebot und Ausstattung aus. Beispiel: In einer ländlichen Kassenpraxis macht es wenig Sinn in Hightech-Geräte zu investieren, die sich die Patienten vor Ort ohnehin nicht leisten können.

Alle diese Konzepte können, mit Ausdauer umgesetzt, zum wirtschaftlichen Erfolg führen. Dies gilt für die Kassenpatienten-Praxis im ländlichen Raum genauso wie für die ästhetisch ausgerichtete Praxis in einem gut situierten Stadtviertel. Wichtig ist nur, dass die Mittel in der Praxis sinnvoll eingesetzt sind und die Wirtschaftlichkeit sauber analysiert und zielgerichtet gesteuert wird.

Zahnärzte wollen Antworten auf ihre Fragen:

- Wie setzen sich meine Praxiseinnahmen zusammen?
- Wo liegen meine Kosten über dem Branchendurchschnitt?
- Was kostet mich eine Behandlungsstunde?

- Wie entwickelt sich meine Liquidität?
- Wie viel kann ich investieren?
- Wie viel Geld kann ich monatlich aus meiner Praxis entnehmen? Wofür habe ich meine Einnahmen verwendet?
- Welche Steuerzahlungen kommen noch auf mich zu?
- Rentiert sich mein Eigenlabor oder der Praxisshop?
- Wodurch wurde das Ergebnis meiner Einnahmeüberschussrechnung verfälscht?
- Beeinflussen meine Prophylaxehelferin oder mein Assistenzarzt das Praxisergebnis positiv?

Steuerung des Praxiserfolges

Mit einem Steuerungsinstrument müssen Sie in der Lage sein, sich die oben stehenden Fragen fundiert zu beantworten. Nur damit hier keine Missverständnisse auftreten. Sie sind weder Steuerberater, Banker noch Anwalt, sondern Zahnarzt. Aus diesem Grund sollten alle relevanten Informationen so aufbereitet sein, dass Sie sie ohne betriebswirtschaftliches Lexikon sofort verstehen. Aussagefähige Grafiken sollten Ihnen Entwicklungen sichtbar machen. Die Vergleiche mit Vorjahreswerten oder denen anderer Praxen sollen Optimierungspotenziale aufzeigen. Die Wirtschaftlichkeit von einzelnen Teilbereichen muss sofort nachvollziehbar sein.

Und das sind die Anforderungen, die Sie darüber hinaus an ein zeitgemäßes Praxissteuerungsinstrument stellen sollten: Es darf kein Mehraufwand an Zeit, an Geld oder für zusätzliche EDV-Programme entstehen. Denn die Ihnen zur Verfügung stehenden Mittel und die Arbeitszeit benötigen