

Sind Sie auf Basel II vorbereitet?

„Rating“ ist das Zauberwort für die zukünftige finanzielle Ausgestaltung der Praxen. Dahinter steckt die „finanzielle Selbstdarstellung“ gegenüber der Hausbank. Um einem möglichen, gesetzlich geforderten „finanziellen Offenbarungseid“ rechtzeitig vor dem 01.01.2007 entgegenzutreten, gilt es, verschiedene Maßnahmen zu überdenken und/oder einzuleiten.

Christian Seidel

Ab Beginn des nächsten Jahres treten die verschärften Kreditbedingungen endgültig in Kraft. Hatten viele persönliche Sachbearbeiter – aus langjährigen Kundenkontakten heraus – vertrauensvoll manche Kredite eigenständig vergeben können, so müssen diese Bankberater ab dem nächsten Jahr jede Kreditvergabe gegenüber dem Vorstand der Bank rechtfertigen. Diese neuen Kreditvergaberegeln sollen nicht nur den Banken nützen. Sie sollen auch den Kreditnehmer vor einer Überschuldung schützen.

Aspekte der Banken

Wie jedem von uns geht es den Banken – jetzt gesetzlich verordnet – nur um Eins: Sicherheit, Sicherheit und noch einmal Sicherheit. Die Banken müssen eine Geldreserve in Höhe der ausgegebenen Kredite vorhalten. Entsprechend werden sie eine Risikoanalyse, das Rating, jeder Praxis vornehmen. Und das spätestens dann, wenn die Praxis einen Kredit aufnehmen will. Daher verfolgen die Banken schon jetzt die Entwicklung im Gesundheitsmarkt mit

Checkliste: Rating in der Zahnheilkunde

Die zehn wichtigsten „Stellschrauben“ für ein gutes Rating

Basel II wird zum 01.01.2007 auch Praxen (be-)treffen. Eine entsprechende Vorbereitung, flankiert durch eine solide Dokumentation, werden dazu beitragen, die Erfolgsprognosen der Praxis gegenüber den Banken zu untermauern.

Interessant: Bei genauer Betrachtung dieser Basel II - Checkliste werden die Parallelen und Schnittstellen zur DIN EN ISO 9001:2000 mehr als deutlich.

Potential(e) der Praxen - und Forderung(en) der Banken	Für kleine(re) Praxen	Für größere/große Praxen
1 Kosten senken Meist die erste Idee. 81% der Unternehmen/Praxen drehen an dieser Schraube. Vorsicht: Regiert der Rotstift ohne Konzept, bringt er wenig.	Nicht an Prozessen sparen. Durch Forderungsmanagement Liquidität erhöhen.	Kosten und Ergebnis konsequent planen. Installation von Frühwarnindikatoren.
2 Prozesse verbessern Wer Arbeitsabläufe überdenkt, entdeckt Effizienzreserven. Banker wollen eine intelligente Führungsstruktur mit klarer Kompetenzverteilung sehen.	Organigramm und Ablaufpläne aufzeichnen; das offenbart potentielle Schwachstellen.	Klare Zuständigkeiten, Anreizsysteme für Mitarbeiter/innen und evtl. auch Lieferanten
3 Risiken managen Nur wer Gefahren kennt, kann sie steuern. Hängt die Praxis von wenigen Patienten/Kunden, Führungskräften oder Lieferanten ab? Ist sie gut versichert?	Potenzielle Schäden ermitteln: Wie wahrscheinlich und schlimm wäre Fall XYZ?	Risikostrategie und Risikomanager in der zweiten Führungsebene bestimmen.
4 Praxisfinanzierung verändern Nur ein Drittel der Praxen/Unternehmen modifiziert auf Grund von Basel II die Praxisfinanzierung. Dabei ist allerdings die Eigenkapitalquote extrem wichtig.	Leasing nutzen. Privateinlagen aus der Praxis abziehen.	Forderungsmanagement, gemeinschaftliche Nutzung mit Kollegen von Maschinen/Labor
5 Controlling ausbauen Stringente Planung und Steuerung sind das A und O. Dazu benötigen Praxen regelmäßig aussagekräftige Zahlen aus allen Praxisbereichen.	Zeitmehranalyse der BWA, Kennzahlen für die Behandlungen, Angebots- und Prozessqualität.	Praxisumfassende Teambesprechungen - mindestens monatlich stattfindend
6 Banken informieren Banker werden jeden Kredit intern rechtfertigen müssen. Das fällt ihnen um so leichter, je klarer und ausführlicher das Für und Wider dokumentiert ist.	Wichtige Kennzahlen und BWA-Auszug regelmäßig dem Bankberater schicken.	Externes Rating machen lassen. Gutachten plus Monatsreport an die Banken.
7 Qualität sichern In der Wirtschaft führen 68% der Unternehmen – wg. Basel II - ein QM-System ein. Den Banken scheint ein QM-System nach ISO 9001 für Praxen zu reichen.	Medizin-Geräte modernisieren. Beschwerden auswerten, (End-) Kontrollen durchführen.	Zertifizieren lassen (DIN EN ISO 9001:2000/13485). Prozesse ständig verbessern.
8 Praxisübergabe/Praxisnachfolge regeln Aus welchen Gründen auch immer: Kann/Soll eine Praxis nicht vom Praxisinhaber weiter betrieben werden, kann es zu erheblichen finanziellen Verlusten kommen.	Eignung der Medizingeräte für einen Verkauf prüfen. Bestandsschutz klären.	Eignung der Medizingeräte für einen Verkauf prüfen. Bestandsschutz klären.
9 Marktforschung intensivieren Die Lage der „Konkurrenten“, Patienten- bzw. Kundenwünsche sind wichtige Faktoren. 31% der Wirtschaftsunternehmen sehen Handlungsbedarf.	Konjunkturdaten verfolgen, Akten über „Konkurrenten“ und Lieferanten führen.	Mitarbeiter für Marktanalysen abstellen, Reporting-System aufbauen.
10 Führungsmannschaft qualifizieren Bis zu 70% aller Insolvenzen gehen auf Managementfehler zurück. Umgekehrt kann ein gutes Praxisteam auch eine am Markt „nicht so gut aufgestellte“ Praxis retten.	Keine Jobs aus Gefälligkeit vergeben. Regelmäßige Weiterbildung und Belehrungen organisieren.	Regelmäßige Führungstreffen und Feed-Back-Gespräche vorsehen.

kontakt:

Christian Seidel
Geschäftsführer von:
dental-training-consulting

TÜV-Cert Lead-Auditor
TQM-Assessor
Hygiene-Beauftragter
Sterilgut-Assistent

Schunkengasse 16
64646 Heppenheim
Tel.: 0 62 52/68 99 38
Fax: 0 62 52/68 99 60
E-Mail: info@Seidel-d-t-c.de