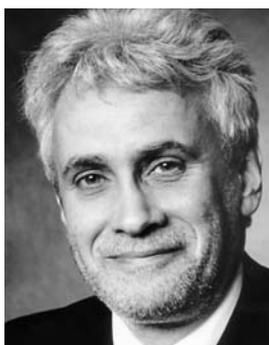


Ich bin Zahnarzt, nicht Steuerberater

Wer mit seiner Praxis zahnmedizinisch und wirtschaftlich erfolgreich sein will, muss ein gutes Konzept haben und es konsequent umsetzen. Das heißt, der Praxisinhaber muss nicht nur zahnmedizinisch auf der Höhe seiner Zeit sein, sondern die aktuellen betriebswirtschaftlichen Zahlen seines Praxisunternehmens immer im Blick haben. Über die Vorteile eines professionellen Steuerungsinstrumentes sprach ZWP mit dem PraxisNavigation®-Anwender Dr. Michael M. Hanewinkel, M.Sc., und Prof. Bischoff, der auch sein Steuerberater ist.

| Antje Isbaner



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.

Mit seiner Praxis hat sich Dr. Michael Hanewinkel, M.Sc. strategisch auf die ästhetische Zahnheilkunde und die Implantologie ausgerichtet. Zum zahnärztlichen Unternehmen des seit 1993 in Heidelberg niedergelassenen Zahnarztes gehört darüber hinaus die Habios Praxisklinik und das zahntechnische Labor Dental Care GmbH. Berufskollegen mit ergänzenden Behandlungsschwerpunkten sind über eine Praxgemeinschaft eingebunden. „Meine Ansprüche an eine qualitativ hochwertige und organisatorisch effiziente Umsetzung moderner Zahnheilkunde in meiner Praxis waren schon immer hoch. Bei der wirtschaftlichen Steuerung hatte ich mich – ohne besseres Wissen – mit den in unserem Berufsstand üblichen Mitteln zufriedengegeben. Einmal im Quartal erhielt ich wenig aussagekräftige Betriebswirtschaftliche Auswertungen zur Praxis und zu den einzelnen Gesellschaften. Bereits im Erstgespräch mit Prof. Dr. Bischoff wurde mir das große Optimierungspotenzial in diesem Bereich klar“, erinnert sich Dr. Hanewinkel.

Deutlich mehr Transparenz

In aller Ruhe gingen die beiden im Rahmen der Ist-Analyse die Struktur der Praxis, des Labors und der Klinik durch. Dr. Hanewinkel erläuterte seine strategische Ausrichtung und seine Behandlungsschwerpunkte. Dabei kam man auch auf Themen wie zum Beispiel die Behandlungszeiten und die Darstellung der Individualprophylaxe als Profitcenter. Aus Erfahrung weiß Prof. Dr. Bischoff: „Die Struktur

von Top-Praxen ist oft sehr komplex und erfordert maximale Transparenz der Zahlen. Meist wird mit anderen Kollegen gearbeitet. Häufig kommen Klinik, das eigene Labor und diverse ergänzende Aktivitäten hinzu. Unternehmerisch fordert ein großes Mitarbeiter-Team Führung und eine optimale Koordination der Arbeit der Kollegen. Ohne Steuerungsinstrument ist das bildlich gesprochen wie Segeln in fremden Gewässern ohne Kompass und Karte.“

Verblüffend wenig Aufwand

Eine Woche nach dem ersten Gespräch hielt Herr Dr. Hanewinkel einen speziell auf seine Praxis zugeschnittenen PraxisNavigation®-Bericht als Muster in den Händen. „Zum ersten Mal seit Jahren hatte ich das Gefühl, dass



Dr. Michael Hanewinkel, M.Sc. hat sich in seiner Praxis in Heidelberg auf ästhetische Zahnheilkunde und Implantologie spezialisiert.

kontakt:

Prof. Dr. Bischoff & Partner

E-Mail: info@bischoffundpartner.de

Dr. Michael Hanewinkel, M.Sc.

E-Mail: info@habios.de