

Sinkende Einnahmen: Signale richtig deuten

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

In einer großen Praxis müssen, allein schon wegen der hohen Fixkosten, alle Bereiche und Behandler kontinuierlich zum Erfolg des zahnärztlichen Unternehmens beitragen. Diese Tatsache erfordert mehr als einen Blick auf die Quartalseinnahmen und einen Zahlenvergleich mit dem Vorjahr. Das folgende Beispiel zeigt, warum?

Stellen Sie sich vor, Sie wären geschäftsführender Gesellschafter einer Praxis mit mehreren Behandlern und einem Labor. Am Ende des Quartals fällt Ihnen auf, dass die Praxiseinnahmen leicht zurückgegangen sind. Ihr Labor weist einen massiven Umsatzeinbruch auf. Da Sie über weitere Informationen nicht verfügen und Ihnen in letzter Zeit nichts Ungewöhnliches aufgefallen ist, reagieren Sie leicht verunsichert und stellen Mutmaßungen über die möglichen Ursachen

an. Man könnte aber auch sagen: Sie fischen im Trüben.

Professionelle Ursachenforschung

Großpraxen sind komplex strukturierte Unternehmen. Um wirtschaftlich erfolgreich zu sein, müssen sie auftauchende Probleme zeitnah erkennen und im Keim ersticken. Nur über differenzierte Auswertungen ist eine schnelle und zuverlässige Ursachenforschung möglich. Und damit sähe die Lösung des oben skizzierten Problems so aus:

Weniger Implantate

Die Umsätze Ihres Labors sind im letzten Quartal stark eingebrochen (Grafik 1). Ihre Praxiseinnahmen gehen leicht zurück (Grafik 2), obwohl Sie aufgrund der subjektiv empfundenen Arbeitsbelastung der letzten Monate ein anderes Ergebnis erwartet hätten. Die Behandlerstatistik (Grafik 3) zeigt, dass die Einnahmen Ihres bislang erfolgreichsten angestellten Behandlers X1 – er ist schwerpunktmäßig implantologisch tätig – um fast 40 Prozent eingebro-

