

Unternehmensberatung

Weniger Patienten, aber mehr Umsatz

| Redaktion

Wir befinden uns im Jahr 2000. Trotz zehn Jahren harter Praxisarbeit öffnet sich die Schere zwischen Kosten und Ertrag beim Zahnarzt-Ehepaar Dr. Herzog aus Kassel immer weiter. Immer größere Anstrengungen werden unternommen, immer weniger bleibt unterm Strich übrig. Da kann doch etwas nicht stimmen, denkt sich das Ehepaar, und hat im Dezember 2000 sein Aha-Erlebnis.

Schon damals steht fest, dass nicht nur in der Zahnarztpraxis in Kassel nichts mehr wie vorher bleibt. Der Zahnarzt wird Schritt für Schritt zum Unternehmer, leider fehlt aber einem Großteil der Zahnärzte – und das gilt auch heute noch – die notwendige Ausbildung dafür. Bei einer Fortbildungsveranstaltung finden die Herzogs bei einer Diskussion zu diesen Themen eine erfahrene, externe Beraterin, bei der anschließenden Zusammenarbeit stimmt die Chemie von Anfang an.

Im ersten Schritt wird – zusammen mit dem neuen Partner, Yvonne Kasperek von der Unternehmensberatung für Zahnärzte – die drückende Situation in der Praxis mit Zeitmangel, Stress und zu geringer Rendite analysiert. Dann geht es konsequent an die Optimierung. Angestrebt ist, so schnell wie möglich von der bis dahin lediglich symptombezogenen zur konzeptionellen, systematischen Behandlung zu gelangen.

Stehen bis dato in der Regel pro Patient knappe 15 Minuten Behandlungszeit zur Verfügung, lautet die neue Zielvorgabe gründliche Diagnostik und umfassende Planung für den gesamten Behandlungsverlauf. Dazu nehmen sich die Zahnärzte aus Kassel pro Neupatient jetzt eine volle Stunde Zeit. Diese wird sinnvoll genutzt, um die Bedürfnisse und Wünsche des Patienten zu erkennen und eine adäquate Lösung für die Versorgung zu finden.

Unbedingt erforderlich für eine wirtschaftliche Neuausrichtung ist eine Analyse der betriebswirtschaftlichen Ist-Situation. Aber die entscheidende und auch völlig neue Lage für die beiden Zahnärzte spiegelt sich in der vorausschauenden Planung der Einnahmen und Ausgaben wider. Auf einen Blick können sie die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung sehen. Durch das regelmäßige Controlling der Soll- und Ist-Daten (basierend auf den Zahlen des Steuerberaters) durch die Unternehmensberaterin erleben die

Zahnärzte zum ersten Mal das Gefühl von existenzieller Sicherheit.

Die erfahrene Beraterin bietet einen weiteren Vorteil, sie richtet dazu ihren Blick auf die Praxis aus einem anderen Winkel. So betrachten die Zahnärzte ihre medizinische Leistung ab diesem Zeitpunkt auch im Zusammenhang mit Zeit- und Kostenaufwand. Zu jeder Planung gehört ab sofort auch die Preiskalkulation nach Zeitaufwand. So entsteht eine Win-win-Situation: Der Patient erhält ein faires Preisangebot und die Zahnärzte haben einen auf gesunder Basis kalkulierten Gewinn für sich und dazu ein gutes Gewissen gegenüber dem Patienten.

Veränderungen in der Praxis

Es stehen auch unbequeme und kostenintensive Veränderungen an. So wird in eine neue Software investiert, die es ermöglicht, das Management-Konzept mit Leichtigkeit in die alltäglichen Abläufe umzusetzen. Nach Individualisierung der Software durch die