PRAXISPOTENZIALE KENNEN UND NUTZEN

Ein Beitrag von Martin Buhl

© NeoLeo – stock.adobe.com

PRAXISBEWERTUNG /// Im Zahnmedizinstudium fehlen oftmals Einblicke in Praxismanagement und Finanzen. Dabei ist eine stabile finanzielle Basis entscheidend, besonders angesichts steigender Kosten und Inflation. Das Unternehmen CURE hilft Praxisinhabern, trotz stagnierender GOZ-Punktwerte ihre Wirtschaftlichkeit zu steigern. Mithilfe zweier kostenloser Ressourcen supportet das Unternehmen Praxen bei Vergleichbarkeit und Abrechnungspotenzialoptimierung – denn diese sind entscheidend, um erfolgreich zu führen und zu expandieren.

Nur eine finanziell gesunde Praxis kann seinen Patienten langfristig eine optimale gesundheitliche Versorgung bieten und sich selbst den notwendigen Raum für unternehmerische Führung geben. Durch Benchmarking lässt sich feststellen, wie Zahnarztpraxen im finanziellen Vergleich mit anderen abschneiden.

Was ist Benchmarking?

Benchmarking ist eine Management-Methode, mit der der Erfolg einer Praxis gemessen werden kann. Für gewöhnlich werden dafür die eigenen Kennzahlen mit denen anderer Praxen derselben Fachrichtung, Größe und ähnlichem Standort verglichen. Benchmarking ist auch in der Medizin üblich. Durch den Vergleich von Kennzahlen wie Rentabilität oder Praxisergebnis lässt sich feststellen, ob man im Marktumfeld gut positioniert und ob die eigene Praxis finanziell solide aufgestellt ist. Benchmarking muss jedoch nicht zwingend im Vergleich mit anderen erfolgen. Auch internes, historisches Benchmarking ist möglich, um Prozesse und Finanzen in der eigenen Praxis zu optimieren.

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller/Anbieter und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Vorteile für Zahnarztpraxen

Vor allem in Großstädten stehen Praxisinhaber in Konkurrenz zu anderen. Benchmarking ist dann sinnvoll, um festzustellen, ob man wirtschaftlich gut aufgestellt ist. Der Vergleich mit anderen zeigt, ob das Ertragspotenzial der Praxis bereits ausgeschöpft wird. Außerdem offenbart Benchmarking Schwächen in der finanziellen Aufstellung. Sind die Fixkosten im Vergleich zu anderen hoch oder niedrig? Wie profitabel ist das Verhältnis von Umsatz und Personalkosten? Erwirtschaften andere mehr Umsatz bei geringeren monatlichen Kosten? Wie hoch fällt die persönliche Entnahme in anderen Praxen aus? All diese Fragen lassen sich durch Benchmarking beantworten.

Nicht nur extern vergleichen

Es ist jedoch nicht zu empfehlen, rein auf den Vergleich mit anderen Praxen zu setzen. Denn neben dem Standort ist natürlich auch die Fachrichtung der Praxis entscheidend für die Bewertung der Kennzahlen. So schwanken beispielsweise Materialkosten je nach Fachrichtung stark. Auch beim Vergleich von Personalkosten oder der Umsatz-Personalkostenquote ist Vorsicht geboten. Gehälter sind nicht nur standortabhängig, sie haben auch nur bedingt Einsparpotenzial.

Optimierungspotenzial erkennen und umsetzen

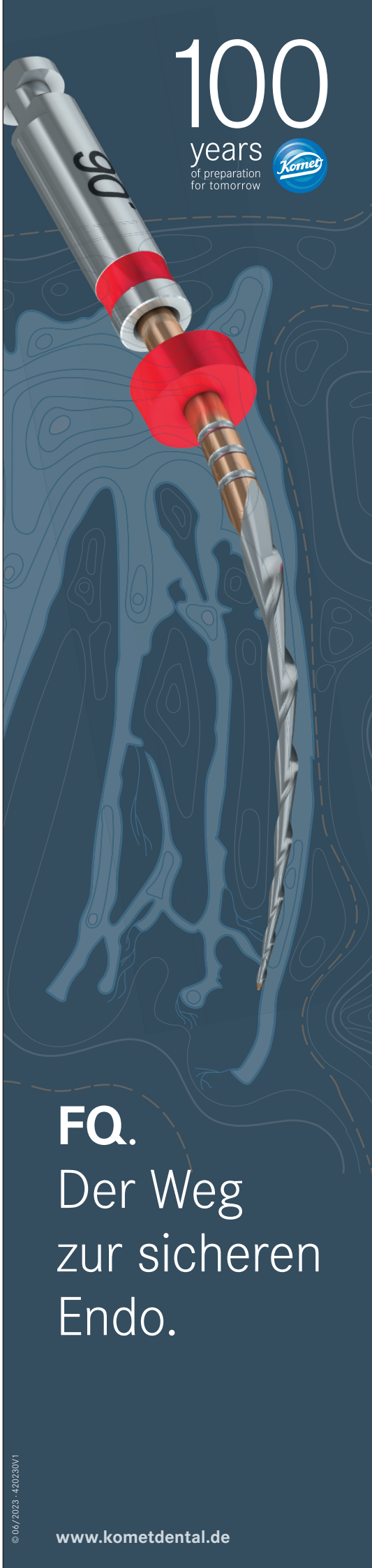
Durch die Erkenntnis über finanzielles Optimierungspotenzial lässt sich die eigene Praxis wirtschaftlich gesünder aufstellen. Wichtig ist dabei, dass neben dem Vergleichen auch tatsächlich Schlussfolgerungen aus dem Benchmarking umgesetzt werden – CURE bietet dazu Unterstützung. Das Unternehmen vereinfacht und visualisiert die Praxiskennzahlen automatisch aus den Kontotransaktionen – die perfekte Grundlage für Benchmarking. CURE-Anwender können ein praxisinternes Benchmarking durchführen und die Praxiskennzahlen mit jenen aus dem Vorjahr vergleichen.

Für das praxisinterne Benchmarking werden die relevanten Kennzahlen wie Rentabilität, Praxisergebnis, betriebsnotwendige Liquidität und finanzielle Reichweite mit den Werten aus dem Vorjahresmonat verglichen. So haben Sie einen guten Überblick über die Entwicklung Ihrer Kosten- und Einnahmenstruktur und Optimierungspotenziale sind leichter zu erkennen.

Praxispotenzial online berechnen

Das Abrechnungspotenzial zu kennen ist der Start für mehr Praxisgewinn und mehr Entnahme. Auf der CURE-Website gibt es einen Abrechnungspotenzialrechner, der individuell für jede Praxis berechnet, wie viele Euros bei der Abrechnung liegen gelassen werden. Dabei machen Kunden von CURE im Schnitt 23.000 EUR mehr Umsatz pro Quartal.

Wissen wo man steht

Mit dem exklusiven Vergleichsrechner auf der CURE-Website lässt sich der eigene Umsatz mit den Zahnarztpraxen aus Ihrer Umgebung oder deutschlandweit vergleichen. Im Ranking lässt sich so genau sehen, an welcher Position man steht und wie groß das individuelle Umsatz- und Kosteneinsparpotenzial ist.

ANZEIGE