Mit Forecast zum planbaren Praxisumsatz



© Suriyawut – stock.adobe.com

Hier gibts mehr Infos.

Ein Beitrag von Elena Stromberger

[UNTERNEHMERTUM]

Für viele Praxisinhaber wirkt der Gedanke zunächst unrealistisch: Umsatz planbar machen. Die Realität in vielen Zahnarztpraxen sieht nämlich anders aus. Der wirtschaftliche Erfolg eines Jahres wird meist erst im Nachhinein bewertet, wie über die betriebswirtschaftliche Auswertung oder Praxissoftware. Diese Informationen zeigen vor allem eines: die Vergangenheit.

Die BWA ist oft mehrere Monate alt. Auch die Praxissoftware liefert in erster Linie Daten über die Vergangenheit. Für die operative Steuerung einer Praxis ist das vergleichbar mit einem Blick in den Rückspiegel. Man erkennt, wo man herkommt, aber nicht, wohin man sich entwickelt. Wer seine Praxis unternehmerisch führen möchte, benötigt daher ein anderes Instrument: einen Forecast.

Forecast als dynamisches Steuerungsinstrument

Ein Forecast ist im Kern eine rollierende Planung über zwölf Monate. Ausgangspunkt ist ein klares Jahresziel für den Praxisumsatz. Dieses Ziel wird auf die einzelnen Monate verteilt und regelmäßig überprüft. So entsteht eine Struktur, die Transparenz schafft.

Der entscheidende Schritt besteht darin, das Jahresziel konkret herunterzubrechen. Welche Umsätze sollen in welchem Monat erzielt werden? Welche Leistungsbereiche tragen dazu bei? In vielen Praxen lassen sich zentrale Umsatztreiber klar identifizieren, beispielsweise Prophylaxe und zahnärztliche Behandlungen. Wird das Jahresziel auf diese Bereiche verteilt, entsteht ein präziseres Bild der geplanten Entwicklung. Gleichzeitig wird sichtbar, welche Behandler oder Teammitglieder zur Zielerreichung beitragen.

Ein konsequent gepflegtes Forecast-System in Form einer monatlich aktualisierten Tabelle ermöglicht eine klare Kontrolle der Zielerreichung. Das Jahresziel wird auf die einzelnen Monate verteilt und regelmäßig überprüft. Praxisinhaber erkennen frühzeitig, ob sie auf Kurs sind oder nicht.



© MEDENTCON

Datensichtung für die Zukunft: Dr. Eduard Stappler (links) und Andreas Rötger analysieren gemeinsam mit einer Mitarbeiterin am Praxis-PC die aktuellen Forecast-Werte.

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Frühzeitig sichtbare Lücken adressieren

Gerade darin liegt der eigentliche Nutzen eines Forecasts. Wenn beispielsweise im ersten Quartal weniger Prophylaxe-Termine stattfinden oder größere Zahnersatzfälle ausbleiben, wird diese Lücke früh sichtbar. Statt erst am Jahresende festzustellen, dass ein Ziel verfehlt wurde, können bereits im laufenden Jahr gezielte Maßnahmen ergriffen werden. Das können zusätzliche Marketingmaßnahmen, eine Recall-Strategie oder organisatorische Anpassungen sein, um Kapazitäten besser zu nutzen. Entscheidend ist: Der Forecast ist kein starres Dokument, sondern ein dynamisches Steuerungsinstrument. Die Planung wird regelmäßig überprüft und angepasst. Viele Praxisinhaber erleben dabei einen Perspektivwechsel. Während wirtschaftliche Ergebnisse zuvor oft zufällig erschienen und vom Patientenaufkommen oder einzelnen größeren Fällen abhingen, entsteht durch strukturierte Planung ein Gefühl von Kontrolle und Steuerbarkeit.

Die BWA bleibt ein wichtiges Instrument. Sie zeigt, was tatsächlich passiert ist. Der Forecast ergänzt diese Perspektive und zeigt, wohin sich die Praxis entwickeln soll und welche Schritte notwendig sind, um dieses Ziel zu erreichen.

Konsequente Strategie statt zufällige Korrekturen

In der Praxis zeigt sich jedoch, dass viele Zahnärzte zwar wirtschaftliche Ziele haben, ihnen jedoch die Struktur fehlt, um diese konsequent zu steuern. Genau hier setzen spezialisierte Beratungsansätze an. MEDENTCON unterstützt Praxisinhaber dabei, Instrumente wie den Forecast in den Praxisalltag zu integrieren. Hinter dem Konzept stehen der Zahnarzt Dr. Eduard Stappler und Praxisunternehmer Andreas Rötger, die selbst große Zahnarztpraxen aufgebaut haben.

Dr. Stappler entwickelte mit Andreas Rötger eine Praxis von sechs auf 16 Behandlungszimmer mit über vier Millionen Euro Jahresumsatz. Aus dieser Struktur entstand später eine der ersten Zahnarztketten Deutschlands mit über 200 Mitarbeitern.

So entsteht aus einer rückblickenden Betrachtung ein aktives unternehmerisches Steuerungsmodell. Für viele Praxisinhaber ist das der Moment, in dem wirtschaftliche Entwicklung nicht mehr als Zufall, sondern als planbarer Prozess wahrgenommen wird. ■

Mehr Infos auf **www.medentcon.de**.

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

RESTORATIVE SOLUTION

Das Rundum-System für Ihre
HOCHWERTIGEN RESTAURATIONEN

Die Systemlösung für Restaurationen von Ultradent Products kombiniert einige unserer beliebtesten Produkte – für langlebige und ästhetische Restaurationen.



ULTRADENTPRODUCTS.COM/
RESTORATIVE

de.ultradent.blog

ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2026 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

ULTRADENT PRODUCTS, INC