Umsatz-potenziale nutzen



© Deutsche Apotheker- und Ärztebank – apoBank

Question & Answer

Wirtschaftlicher Erfolg in der Zahnarztpraxis hängt längst nicht nur von Auslastung und Behandlungszahlen ab. Oft entscheiden effiziente Prozesse, klare Zuständigkeiten und der gezielte Einsatz von Ressourcen darüber, wie profitabel eine Praxis tatsächlich arbeitet. Ein Mini-Q&A mit Tobias Kiesel, Praxisberater der apoBank.

Ein Beitrag von Svenja Wendel

„Viele Zahnarztpraxen liegen im Schnitt 120.000 Euro unter ihrem wirtschaftlichen Potenzial."

Tobias Kiesel,
Praxisberater der apoBank

Herr Kiesel, warum schöpfen viele Zahnarztpraxen ihr wirtschaftliches Potenzial nicht aus?
Viele Praxen arbeiten am Limit, ohne ihre Abläufe regelmäßig zu hinterfragen. Über Jahre gewachsene Prozesse werden beibehalten, obwohl sie nicht mehr effizient sind. Das Ergebnis: hoher Einsatz, aber enttäuschende Zahlen. Entscheidend ist nämlich nicht die Terminmenge, sondern die systematische Prüfung von Zeit-, Team- und Raumeinsatz.

Wo liegen die größten Potenziale für mehr Umsatz und Effizienz?
Meist im bestehenden System. Ursachen sind eine ineffiziente Terminplanung, unklare Zuständigkeiten oder lückenhafte Prozesse und Dokumentation. Schon kleine Anpassungen – etwa eine bessere Terminsteuerung oder klar definierte Rollen im Team – können spürbare Effekte erzielen, oft ohne Mehrarbeit.

Welche Rolle spielen Kennzahlen und Vergleichswerte?
Zentral ist das Zusammenspiel der Kennzahlen, insbesondere in welchem Verhältnis Kosten und Umsatz zueinanderstehen. Vielen Praxen fehlt eine datenbasierte Steuerung. Der Vergleich mit anderen schafft Transparenz, deckt Potenziale auf und zeigt: Es geht oft mehr, bei weniger Stress. Unsere Analysen belegen, dass viele Zahnarztpraxen rund 120.000 Euro unter ihrem tatsächlichen Potenzial bleiben.

Interesse an einer Praxispotenzialanalyse der apoBank? Informieren Sie sich jetzt und buchen Sie Ihr kostenfreies Erstgespräch.

www.apobank.de/praxispotenzialanalyse

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

BEGO **DIALOGE**
GOES ON TOUR
2026

VIER STÄDTE. EIN ZIEL. **DIALOG AUF AUGENHÖHE**

» JETZT ANMELDEN

11.–12. SEPTEMBER 2026	18.–19. SEPTEMBER 2026	06.–07. NOVEMBER 2026	20.–21. NOVEMBER 2026
BREMEN	FRANKFURT	LEIPZIG	MÜNCHEN



KÖNIGLICHE FORM

KONISCHE INNENVERBINDUNG

BEGO Semados® RSX^{Pro} CC

VERTRAUEN IN JEDER VERBINDUNG

RSX^{Pro} CC mit bewährter Außengeometrie und neuer tiefkonischer Innenverbindung.

- Stabile konische Verbindung für langfristige Zuverlässigkeit
- Innovatives Design verhindert Verklemmen und Kaltverschweißen
- Nur drei prothetische Schnittstellen – klar, effizient, sicher

Entwickelt und hergestellt in Deutschland.
Gestützt auf Erfahrung. Geschaffen für Ihren Erfolg.

Machen Sie den nächsten Zug!

Informieren Sie sich jetzt!

https://www.bego.com/koenig-cc

BEGO