

Praxiserfolg – Teil 1

Modernes Controlling wird immer wichtiger

| Christian Henrici

Im Wartezimmer reiht sich Patient an Patient, das Telefon an der Anmeldung klingelt im Minutentakt. Dazwischen huschen die Helferinnen im Eiltempo zwischen Empfang und Behandlungsraum hin und her. Der Alltag in Deutschlands Zahnarztpraxen ist stressig. Derart geschäftiges Treiben spricht aber zumindest für steigende Umsätze, oder? Die Antwort fällt oft überraschend aus. Ein voller Terminkalender ist schon lange kein Garant mehr für den wirtschaftlichen Erfolg einer Zahnarztpraxis.

Eine erfolgreiche Praxisführung basiert heute im Wesentlichen auf drei Voraussetzungen: auf zahnmedizinisch fachlicher Kompetenz, betriebswirtschaftlich stimmigen Honoraren und der Realisierung des Honoraranspruchs im Rahmen der geltenden Gesetze und Verordnungen. Eine zunehmende Herausforderung für den Zahnarzt besteht darin, eine präventionsorientierte und qualitativ hochwertige Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde mit einer leistungsorientierten Honorierung in Einklang zu bringen. Dazu muss er nicht nur über fachliches Know-how verfügen, sondern auch seine betriebswirtschaftlichen Praxiskennzahlen kennen. Denn nur diese geben Auskunft über die Tragfähigkeit seiner Praxis.

Als Unternehmer ist jeder Zahnarzt auf verlässliches Zahlenmaterial angewiesen. Einen Anhaltspunkt geben zum Beispiel wissenschaftlich validierte und betriebswirtschaftlich ermittelte Richtwerte, die sich auf eine durchschnittliche Musterpraxis beziehen. Danach liegt der Minutenhonorarsatz einer deutschen Musterpraxis heute bei 3,58 Euro. Laut eines von der Bundeszahnärztekammer beauftragten Gutachtens muss ein Zahnarzt



Christian Henrici

mindestens 202,75 Euro pro Praxisstunde erwirtschaften, um erfolgreich zu arbeiten. Je nach Praxisgröße, Ausstattung und Leistungsspektrum kann dieser Wert jedoch stark schwanken. Ob eine Praxis „auf Kurs“ ist oder von diesem Richtwert abweicht, muss der Inhaber daher immer individuell ermitteln.

Erst die Prüfung der Kennzahlen – also modernes „Controlling“ – bringt Stärken, Schwächen und Verbesserungspotenzial ans Licht. „Controlling“ ist der Fachbegriff für diese Art der Analyse. Im Klartext bedeutet das: Der

Chef eines Betriebs legt wirtschaftliche Ziele fest, leitet konkrete Maßnahmen ein, um diese umzusetzen, und überprüft, ob sie eingehalten werden. Es geht hierbei nicht darum, kurzfristig Löcher zu stopfen, sondern die Praxis auf lange Sicht zum Erfolg zu führen. Die Fragen, die sich unternehmerisch tätige Zahnmediziner dabei stellen müssen, sind vielfältig: Ist mein Terminbuch richtig ausgelastet? Welche Leistungen sind rentabel? Wie hoch muss der Stundenumsatz sein, damit meine Praxis tragfähig ist? Das klingt nach jeder Menge Statistik und vor allem nach Mehraufwand. Viele Zahnärzte fürchten, dass sie dadurch weitere, kostbare Behandlungszeit am Stuhl einbüßen.

Dabei existieren innerhalb des Controllings einfache Mechanismen, die mit wenig Aufwand viel Information liefern. Zum Beispiel die Tagesanalyse, eine Funktion im Controlling, die es dem Arzt ermöglicht, mit einem Mausklick zu überprüfen, ob Terminplanung, Abrechnung und Umsätze am Ende des Tages stimmen. „Oft wissen Zahnärzte nicht, dass sie bereits über das erforderliche Zahlenmaterial verfügen“, erklärt Kathrin Sonka, geprüfte Zahnarztberaterin. „Wer zum Beispiel papierlos seine Patientenkartei verwal-

tet, arbeitet bereits mit einem elektronischen Terminbuch, oder dokumentiert Informationen wie Zeitdauer und Honorar für eine medizinische Behandlung", so die Betriebswirtin.

Durch modernes Controlling besteht die Möglichkeit, diese Werte mit dem angestrebten „Soll-Wert“ am Ende eines jeden Arbeitstages zu vergleichen. Wichtig sind dabei die Faktoren „Zeitplanung“ und „Honorierung der Leistungen“. Je nachdem, ob der Zahnmediziner bei einer Behandlung nicht nur gut, sondern auch mit einem sinnvollen Zeitmanagement arbeitet, fällt auch sein Stundenumsatz aus. „In der Tagesanalyse sieht der Arzt beispielsweise, ob der Zeitaufwand für eine bestimmte Behandlung größer als geplant war, ob er häufiger Leerläufe im Terminplan hat und welche Behandlungsarten besonders lukrativ sind“, so Kathrin Sonka.

Er erkennt so die genauen Gründe für Abweichungen und kann frühzeitig gegensteuern. „Diese täglichen Kontrollen bieten dem Arzt eine transparente Sicht auf seine wichtigsten Kennzahlen und geben ihm Sicherheit“, betont sie. Gute Aussichten also für Zahnärzte – denn mit modernen Controlling-Tools können sie die gewonnene Zeit genau dort investieren, wo sie am wichtigsten ist – am Behandlungsstuhl. Wie Controlling darüber hinaus helfen kann, die Entwicklung der eigenen Praxis aktiv mit zu gestalten, behandeln die weiteren Teile der Controlling-Reihe.

info.

Die OPTI Zahnarztberatung GmbH ist eine softwarenahe Beratungsgesellschaft, die sich auf Organisation, Betriebswirtschaft sowie Führung & Personal in der Zahnarztpraxis spezialisiert hat. OPTI betreut deutschlandweit über 350 Zahnarztpraxen pro Jahr und bietet außerdem hoch qualifizierte Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare zu unterschiedlichen Themenbereichen an.

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Christian Henrici

Vogelsang 1

24351 Damp

Tel.: 0 43 52/95 67 95

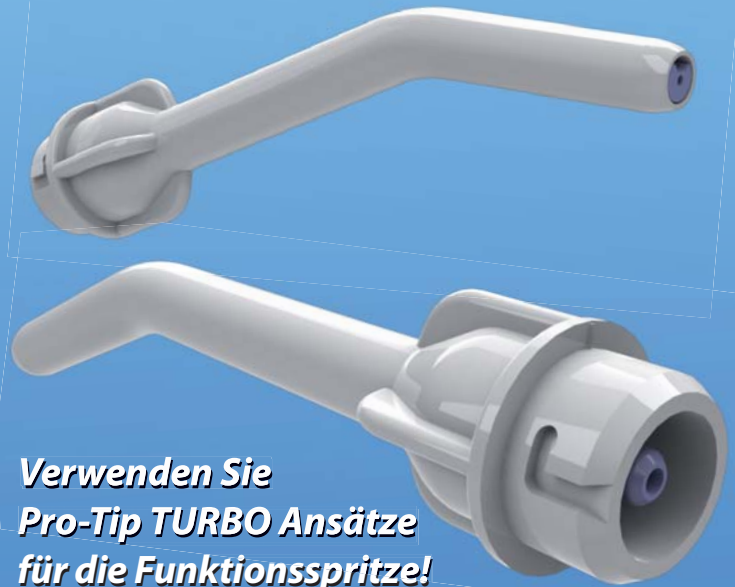
Fax: 0 43 52/95 67 94

E-Mail: henrici@opti-zahnarztberatung.de

www.opti-zahnarztberatung.de



✓ RKI-Hygienerichtlinien



Verwenden Sie Pro-Tip TURBO Ansätze für die Funktionsspritze!

Die RKI-Richtlinien fordern einen hygienisch einwandfreien Spritzenansatz für jeden Patienten:

Pro-Tips sind hygienische Einwegansätze für fast jede Funktionsspritze, die mittels eines Adapters einfach und schnell an die Funktionsspritze angebracht werden.



PRO-TIP TURBOs gewährleisten:

- Einfache und endgültige Beseitigung des Infektionsrisikos
- Leichte Montage
- Hervorragenden Zugang dank abgewinkeltem Design
- Beste Funktionalität
- Optimale Luft- /Wassertrennung durch 2-Kanal-System
- Sicheren Halt auf dem Adapter dank Bajonettverschluss
- Kosten- und Zeitersparnis, da die aufwendige Aufbereitung entfällt

LOSER & CO

öfter mal was Gutes...



LOSER & CO GMBH • VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN
BENZSTRASSE 1c, D-51381 LEVERKUSEN
TEL.: +49 (0) 21 71/70 66 70 • FAX: +49 (0) 21 71/70 66 66
www.loser.de • info@loser.de