

Gut behandelt, gut geführt

Wie Benchmarking Ihre Praxis besser macht

| Redaktion

Der Zahnarzt von heute ist längst nicht mehr ausschließlich Mediziner. Um als Zahnarzt dauerhaft erfolgreich zu sein, braucht es eine große Portion Unternehmertum und detaillierte Marktkennntnis. Denn der Erfolg einer Zahnarztpraxis stützt sich nicht allein auf das fachliche Können des Arztes, sondern zunehmend auf ökonomische und wirtschaftliche Begleitaspekte. So kann etwa eine fundierte betriebsökonomische Expertise insbesondere in Krisenzeiten den entscheidenden Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg eines niedergelassenen Zahnarztes ausmachen. Wie eine Optimierung der betriebswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit einer Zahnarztpraxis mit möglichst geringem Zeit- und Kostenaufwand gelingen kann, zeigt ein Münchner Unternehmensberater.

Mit seinem onlinebasierten Vergleichsinstrument BestPrax hat Dr. Christian Stummeyer ein Werkzeug entwickelt, das Zahnärzten dabei hilft, die Marktposition der eigenen Praxis richtig zu beurteilen und von einer umfassenden Datengrundlage aus Schlüsse für die künftige Geschäftsentwicklung zu ziehen. Realisiert wird das mit der sogenannten Benchmarking-Analyse, einer in den USA entwickelten Management-Methode, bei der Unternehmen und Organisationen anhand verschiedener Faktoren vergleichbar gemacht werden. Benchmarking heißt Maßstäbe setzen. Das Benchmarking bringt dabei zwei wesentliche Vorteile mit: Zum einen die gründliche Analyse bei geringem Zeitaufwand. Denn viele Zahnärzte haben zwar den nachvollziehbaren Wunsch, ihre Praxis effizient und gewinnbringend zu führen, doch lässt oftmals das tägliche Arbeitspensum kaum Spielraum für eine umfassende Einschätzung der ökonomischen Chancen und Risiken. Zum anderen gab es bisher kei-

nerlei valide Vergleichsdaten, die eine Analyse der eigenen Situation im Verhältnis zu anderen Praxen im regionalen und lokalen Umfeld zuließen.

Diese Herausforderung hat Dr. Christian Stummeyer angenommen und mit BestPrax eine Benchmarking-Methode für Zahnarztpraxen entwickelt, die bei minimalem Zeitaufwand umfassende und aussagekräftige Ergebnisse zu den Stärken und Schwächen der Praxis ermittelt. Es werden präzise Kennzahlen geliefert, die den Erfolg der jeweiligen Praxis darstellen und eine Standortbestimmung im Vergleich zu anderen, ähnlichen Praxen möglich machen. Zudem zeigt das System konkrete Ansatzpunkte zur Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Situation und weist auf verborgene Potenziale hin.

Im Ansatz der Benchmarking-Methode werden die Daten der Praxis in drei Kategorien unterteilt: In Struktur-, Einsatz- und Ergebnisparameter. Die Strukturparameter dienen der Einordnung der Praxis und der Ermittlung von Vergleichspraxen, die über Angaben

wie die geografische Lage und die Größe der Praxis sowie die fachlichen Tätigkeitsschwerpunkte ermittelt werden. Zu den Einsatzparametern gehören unternehmerische Daten, wie die tatsächliche Arbeitszeit des oder der Zahnärzte in der Praxis, die Anzahl der Mitarbeiter und die Kostenstruktur. Die Ergebnisparameter stellen den Erfolg der Praxis anhand von Daten, wie Einnahmen und Ausgaben, Umsatz pro Stunde sowie Anzahl und Anteil der Kassen- bzw. Privatpatienten dar. Die Aufnahme und Analyse der Kennzeichen in das System ermöglicht anschließend den Vergleich mit anderen Zahnarztpraxen, die ähnliche Strukturparameter aufweisen.

So einfach wie Online-Shopping

Um die eigene Zahnarztpraxis am BestPrax Benchmarking zu beteiligen, sind nur wenige Schritte notwendig. Zuerst erfolgt die Online-Registrierung, dazu müssen lediglich die Kontaktdaten der Praxis übermittelt werden, damit die Zuordnung einer Praxis-Chiffre erfolgen kann. In dieser ersten Phase werden

keine sensiblen Daten ausgetauscht. Mit einem selbst gewählten Kennwort und der individuellen Praxis-Chiffre loggt sich der Zahnarzt auf der Website ein und wird zum Online-Fragebogen navigiert – die Dateneingabe kann beginnen. Dieser Schritt ist so detailreich, wie es für eine tiefgehende Analyse erforderlich ist. Entsprechend ist ein Zeitaufwand von 45 bis maximal 60 Minuten einzuplanen. Die meisten Fragen sind schnell und einfach für den Praxisinhaber zu beantworten; zur genauen Abfrage der Zahlen empfiehlt es sich hingegen, die Informationen aus der aktuellen betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) zur Hand zu haben. Die Daten können nach jeder Eingabe gespeichert und bis zur finalen Freigabe geändert werden. Anschließend erfolgt die Auftragserteilung per Fax oder Brief. Detaillierte und aussagekräftige Ergebnisse zur Marktposition der eigenen Praxis liegen dann nach einer intensiven Analyse und Auswertung durch BestPrax im Oktober 2009 vor.

Sicherheit an erster Stelle

Der Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen erfordert selbstverständlich ein hohes Maß an Sorgfalt. Anonymität und Sicherheit der Daten haben entsprechend höchste Priorität. Der umfassende Schutz von Praxisdaten ist einer der wichtigsten Grundsätze des Benchmarking-Systems. Zur Sicherung und Gewährleistung des Datenschutzes ist die Eingabe der Zahlen und Fakten nur in einem gesicherten Bereich möglich. Die Übertragung der Informationen wird über eine SSL-verschlüsselte Verbindung vorgenommen. Durch die Chiffrierung der teilnehmenden Praxen ist ein Rückschluss auf eine konkrete Einzelpraxis ausgeschlossen. Die Daten befinden sich von Beginn bis zur Ergebnispräsentation ausschließlich bei BestPrax und auch die Darstellung erfolgt nur in anonymisierter und aggregierter Form.

Erfolg durch Transparenz

Wenn die Ergebnisse des Benchmarking vorliegen, hat der jeweilige Zahnarzt eine umfassende und ausführliche Beschreibung der wirtschaftlichen Situation seiner Praxis. Die entsprechenden Indikatoren werden in übersichtlichen Grafiken dargestellt, um eine

schnelle und analytische Erfassung der eigenen wirtschaftlichen Position zu ermöglichen. Transparenz wird so zur Grundlage, auf der genaue, individualisierte und realisierbare Vorschläge zur Verbesserung des Praxisbetriebs angeboten werden.

Durch eine Gegenüberstellung mit vergleichbaren Praxen können Faktoren, wie unter anderem Patientenstruktur und Patientenpotenzial, Anzahl der erbrachten Leistungen oder Praxisergebnis und Kostenstruktur ins Verhältnis gesetzt und verglichen werden. Der Zahnarzt erhält so klare und präzise Aussagen zum Status seines Unternehmens und erfährt, was er weiter optimieren kann, um seinen jeweiligen Markt noch erfolgreicher zu bearbeiten. Das Ziel von BestPrax ist es, eine höhere Effizienz in den Betriebsabläufen und eine Verbesserung der gesamten Wertschöpfungskette einer Zahnarztpraxis zu erreichen. Und ganz nebenbei schafft BestPrax durch die Verbindung aus Zeitersparnis und fundierter betriebswirtschaftlicher Analyse einen Wert, den man auch mit dem besten Benchmarking-System nicht messen kann: Die Sicherheit zu wissen, dass die eigene Praxis ein gut geführtes Unternehmen ist und man sich voll und ganz auf das Allerwichtigste konzentrieren kann: den nächsten Patienten.

tipp.

Auf www.BestPrax.de finden Sie weitergehende Informationen sowie einen kurzen Informationsfilm und können Ihre Praxis für das Benchmarking registrieren.

kontakt.



BestPrax GmbH

Dr. Christian Stummeyer
Knöbelstraße 10 b, 80538 München
Tel.: 0 89/23 70 89 40
Fax: 0 89/23 70 99 05
E-Mail: Info@BestPrax.de
www.BestPrax.de

Das Original

nur aus Bad Nauheim



K.S.I.

20 Jahre Langzeiterfolg

K.S.I. Bauer-Schraube

Eleonorenring 14 · 61231 Bad Nauheim
Tel. 0 60 32 / 3 19 12 · Fax 0 60 32 / 4 5 0 7