Stippvisite Praxissteuerung: Dr. Michael Behrends, Bergheim

„Das Zauberwort heißt Transparenz“

| Antje Isbaner

Jeder Praxisinhaber weiß, dass er seine Zahlen im Blick haben muss, um die Wirtschaftlichkeit seiner Praxis besser steuern zu können. Um zu erfahren, wie das in der Praxis aussieht, startet die ZWP-Redaktion mit diesem Beitrag eine Reihe von Stippvisiten bei verschiedenen Praxen im Bundesgebiet, die alle mit PraxisNavigation®* arbeiten. Den Anfang macht Dr. Michael Behrends, Zahnarzt und Implantologe aus Bergheim.

An einem trüben, nasskalten Vormittag im Februar bin ich mit Dr. Behrends in seiner Praxis in Bergheim verabredet, die inmitten eines ruhigen Wohngebiets gleich gegenüber einer Schule liegt. Ich betrete den offenen und modern eingerichteten Eingangsbereich der Praxis (Abb. 1), und schon von Weitem lese ich in weißen Buchstaben auf einer grasgrünen Wand „Ein Lächeln bleibt selten allein“.

Abb. 1

Seit über zehn Jahren sei er nun schon in diesen Räumlichkeiten, sagt mir der freundliche und hoch konzentriert wirkende Zahnarzt, als wir in seinem Beratungszimmer Platz genommen haben. Dicht an dicht drängen sich hier implantologische Fortbildungszertifikate an der Wand, aber offenbar gehört Behrends nicht zu denjenigen, die ihren Erfolg gerne nach draußen tragen. Denn er fügt leise, fast, als sollte ich es nicht hören, hinzu: „Und vor ein paar Jahren haben wir hier alles modernisiert. Die Patienten sollen sich wohlfühlen bei uns.“

Finanzielle Abläufe professionell dargestellt

Er erzählt, dass er mit seiner Praxis seit vielen Jahren auf den Schwerpunkt Implantologie ausgerichtet ist. Eingebunden sind auch Berufskollegen mit ergänzenden Behandlungsschwerpunkten sowie zehn zahnmedizinische Mitarbeiterinnen. Und natürlich sei auch die Prophylaxe ein stark ausgeprägter Bereich. Auf die Frage, warum er seit 2008 mit PraxisNavigation®, einem Instrument zur Steuerung der Wirtschaftlichkeit für Zahnarztpraxen, arbeitet, antwortet er spontan: „Ich bin immer schon mit betriebswirtschaftlichem Blick an die Dinge herangegangen, aber mir fehlte die professionelle Darstellung der finanziellen Abläufe. Aus der Standard-BWA konnte ich viel zu wenig Information ziehen, selbst wenn ich mir viel Zeit dafür genommen hätte.“

Ob das neue Steuerungsinstrument denn die erhoffte Veränderung gebracht hätte, will ich wissen. „Ja, absolut. Ich kann jetzt in kürzester Zeit anhand aussagekräftiger Grafiken und differenzierter Aufschlüsselungen, die ich einmal im Quartal bekomme, sofort erkennen, wie sich meine wirtschaftliche Situation entwickelt hat und wo ich wirtschaftlich stehe. Ich spare Zeit und muss nicht mehr raten, was sich hinter kumulierten Zahlen einer Standard-BWA verbirgt, die zwar korrekt sein mag, aber für mich keine Aussagekraft besitzt“, erläutert Behrends.

Und Carmen Eggert, die wegen einer kurzen Frage an den Chef zufällig ins Zimmer kommt und für die Abrechnung und Buchhaltung in der Praxis zuständig ist, fügt hinzu: „Einmal im Quartal schicken wir unsere Buchhaltungsbelege für die Finanzbuchhaltung und eine Umsatzauswertung aus dem Abrechnungsprogramm an Prof. Dr. Bischoff & Partner. Dort werden unsere Belege verbucht und alle weiteren Informationen so verknüpft und verdichtet, dass ein aussagefähiger Bericht daraus entsteht und das sehr schnell.“ (Abb. 2)

Abb. 2

Zahlen, mit denen man arbeiten kann

Anders als noch vor zwei Jahren kann Dr. Behrends jetzt anhand der Auswertungen genau sehen, wie viel Honorar von den abgerechneten Leistungen tatsächlich bei ihm verbleibt. Auch die Liquiditätsaufstellung findet er hilfreich, weil daraus genau abzulesen ist, wie viel Geld ihm nach Abzug aller Aufwendungen und Steuern tatsächlich zur freien Verwendung bleibt. „Da ich ein Eigenlabor betreibe, ist es natürlich interessant für mich, die Kosten für die Zahnarztpraxis und die für das Eigenlabor separat zu betrachten. Nur so macht Benchmarking mit der Kostenstruktur einer vergleichbaren Durchschnittspraxis ja Sinn." Zur Information: Vergleiche der eigenen mit der Kostenstruktur anderer, vergleichbarer Praxen führen dem Praxisinhaber jedes Quartal Optimierungspotenziale vor Augen. Die Kosten pro Behandlungsminute bieten die Grundlage für eine saubere Kalkulation.

Wir werden unterbrochen. Ein Kopf schiebt sich durch die Tür und sieht Dr. Behrends vielsagend an. Er springt auf, dreht sich aber noch einmal zu mir um, bevor er durch die Tür verschwindet: „Entschuldigung, ein Patient. Bin gleich wieder da ..." Zwei Minuten später sitzt er wieder vor mir und bearbeitet ein Implantat-Scan am Bildschirm. Er dreht sich mit einem Augenzwinkern zu mir: „Wenn es Sie nicht stört, mache ich hier schnell weiter. Ist alles Routine, muss aber jetzt fertig werden. Bin ganz bei der Sache."

Auswirkungen von Entscheidungen sind kontrollierbar

Bei der Frage, ob denn die Praxis seit der Anwendung des Steuerungsinstruments besser laufen würde, lacht er: „Nicht wirklich, darum muss ich mich schon selber kümmern und dafür habe ich auch bisher immer ein ganz gutes Gespür gehabt. Das Zauberwort heißt Transparenz. In den klar und zeitnah aufgeschlüsselten Zahlen sehe ich meine Prognosen und Entscheidungen bestätigt, oder eben auch nicht. Darauf kommt es an."

Sinkende Einnahmen oder steigende Kosten lassen sich zeitnah ablesen und präzise orten, sodass rechtzeitig Gegenmaßnahmen ergriffen werden können, bevor die Entwicklung aus dem Ruder läuft. Die detaillierten Auswertungen bieten darüber hinaus eine Grundlage zur Simulation von wirtschaftlichen Veränderungen. „Nehmen Sie zum Beispiel die Investition in ein technisches Gerät oder die Einstellung eines Zahnarztes. Auf der Basis der Zahlen aus meinem Bericht kann ich mir die wirtschaftlichen Auswirkungen einer möglichen Entscheidung ganz schnell und treffsicher durchrechnen lassen. Das können Sie mit einer Standard-BWA vergessen."

Der Mehrwert entscheidet

Was dem erfahrenen Zahnarzt und Unternehmer diese Möglichkeiten wert sind, fasst er kurz zusammen: „Ich wüsste nicht, wo ich in Deutschland für eine mittlere Steuerberatungsgebühr einen vergleichbaren Mehrwert erhalten würde. Bei Rückfragen werde ich innerhalb eines Tages zurückgerufen, habe feste, auf die Belange einer Zahnarztpraxis spezialisierte Ansprechpartner, erhalte kompetente und klare Auskünfte, habe keinen zusätzlichen Aufwand an Zeit und Geld, Hard- oder Software, bekomme meinen Steuerungsbericht pünktlich und finde medizin- und gesellschaftsrechtliche Beratung im gleichen Haus. So, und jetzt muss ich aber wieder zum Patienten." Aber diesmal bin ich gewappnet und halte ihn zurück. Nur noch ein Foto und ein Händeschütteln, getreu dem Praxis-Motto: „Ein Lächeln bleibt selten allein." (Abb. 3)

Abb. 3

** Mehr Informationen zum Produkt unter: www.bischoffundpartner.de oder Tel.: 0800/9 12 84 00*

ANZEIGE

pay less.
get more.

Mit Semperdent Prämienmeilen sammeln.
Miles & More
Lufthansa

Wir sichern Ihr Standbein Zahnersatz

Mehr Gewinn durch den "Einsatz" von Semperdent!

semperdent
Zahnersatz seit 1989...

Semperdent GmbH
Tackenweide 25
46446 Emmerich

Tel. 0800. 1 81 71 81
Fax 0 28 22. 9 92 09
info@semperdent.de

www.semperdent.de