Teil 4: Soll-Ist-Vergleich und Abweichungsanalyse

Betriebswirtschaft für die Zahnarztpraxis

| Prof. Dr. Bettina Fischer, Dipl.-Betriebswirt (FH) Detlev Westerfeld

Die bislang hauptsächlich als einziges Instrument eingesetzte praxistypische BWA reicht zur erfolgsorientierten Planung und Steuerung einer Praxis oft nicht aus. Vielmehr kann sie sogar zu einer verzerrten und verfälschten Ergebnisdarstellung führen. Zu dieser Erkenntnis gelangte der dritte Teil dieser Berichtserie, der aufzeigte, dass für eine betriebswirtschaftlich fundierte Unternehmensführung mehr nötig ist als der Blick in die Vergangenheit. In diesem abschließenden vierten Teil stehen nun eine Gegenüberstellung von Planzahlen und der Ist-Situation einer Praxis und deren Auswertung im Fokus der Betrachtung.

Ausgehend von der erstellten Jahresplanung muss für einen unterjährigen Soll-Ist-Vergleich zunächst der Plan periodisiert werden. Sofern der Plan bereits, wie in Teil drei der Berichtserie beschrieben, vorab in einzelne Perioden geteilt wurde, kann entsprechend direkt darauf zugegriffen werden. Im folgenden Beispiel (Abb. 1) erfolgt die Auswertung einer Praxis mit zwei Inhabern per Ende des Geschäftsjahres und die Planwerte entsprechen hier 100 % des Jahreswertes. Die Ist-Werte, die dem Plan der Leistungserstellung gegenübergestellt werden, sind der detaillierten Leistungsstatistik der Praxis entnommen worden. Den Plankosten sind die Ist-Kosten aus der BWA der Praxis gegenübergestellt worden, die dem ausgewählten Zeitraum entsprechen. Der Soll-Ist-Vergleich für die Praxis

zeigt, dass mit deutlich über dem Planwert erbrachten Leistungen dennoch ein Ergebnis erwirtschaftet wurde, das deutlich unter Plan liegt (Abb. 2). Die erkennbare Ursache hierfür liegt im abweichenden Leistungsspektrum der Praxis, den dadurch höheren Fremdlaborkosten und (in diesem Beispiel) in den Personalkosten. Unklar ist aber noch, in welchen Praxisbereichen die Ursachen hierfür zu finden sind. Wurde die Planung entsprechend detailliert erstellt, kann die Gegenüberstellung der Soll-Ist-Werte für die einzelnen Leistungsersteller diese Frage beantworten (Abb. 3).

der eigenen Praxis in den meisten Fällen unbegründet ist, konnte im Rahmen dieser Berichtserie durch die Vermittlung der erforderlichen Grundlagen hoffentlich bewiesen werden. Es verhält sich mit dieser ablehnenden Haltung dem betriebswirtschaftlichen Controlling gegenüber vermutlich ebenso wie mit jedem anderen Thema, das neu und auf den ersten Blick sehr konfus und unverständlich erscheint. Jedoch ist gerade bei der Betriebswirtschaft zu betonen, dass es für den Fortbestand der Praxis äußerst gefährlich sein kann, sich diesem Thema langfris-

Abb. 2: Das Ziel der Planung: Vom „Soll“ über das „Ist“ zur „Abweichung“.

WORKSHOP
„Betriebswirtschaftliche Erfolgsstrategie“

Termin: Freitag, 05.06.2009

10.00 bis 18.00 Uhr in Mainz
Anmeldung und weitere Infos unter E-Mail:
info@fischer-westerfeld.de oder Telefon: 0 61 31/5 53 39 80
– Teilnahmegebühr 290 Euro

Fazit
Dass die Abneigung vieler Zahnärzte vor dem Umgang mit dem Zahlenwerk

tig zu verschließen. Um weitreichende finanzielle Folgen zu verhindern, sei es jedem Zahnarzt deshalb geraten, sich

**CHAMPIONS®
IMPLANTS**

einfach, erfolgreich & bezahlbar

direkt vom bekannten,
deutschen Hersteller

70 €

VIERKANT

TULPENKOPF

- Champions® begeistern in allen Indikationen, Preis-/Leistung, Zeit-Alltags-Patientencompliance
- Knochenkondensation & Implantation in einem minimal-invasiven, flapless-transging. Vorgang
- Schonend-sanfte MIMI®-Implantation mit weit über 20.000 erfolgreichen Sofortbelastungen seit 1994
- beste Primärstabilität durch kristales Mikrogewinde → sichere Sofortbelastung
- Zirkon-gestrahlte, geätzte, Ti-IV-Oberfläche
- intelligenter Halsbereich für jede Schleimhautdicke
- Gebrauchsmustergeschützte Zirkon-, 'Prep Caps' (zum fakultativen Zementieren) zum Ausgleich von Divergenzen & Ästhetik & Sofortimplantation für Zahnarzt-Hohlkehhl-Präparation (GOZ 221 / 501)
- Deutsches Fräs- und Laborzentrum inkl. ZTM für biokomp., hochwertigen & preiswerten ZE (www.champions-dental-lab.com, Tel. 06734-961592, Fax 06734-960844)
- Kostenlose Planungs-, Diagnostik & Therapie-Hilfe und Patienten-Marketing-Service
- Keine Anfangs-Investition bei Kommissions-Erstlieferung

Soll-Ist-Vergleich – Januar bis Dezember				
Praxis gesamt	Plan	Ist	Abweichung	
Leistungen (nach Leistungsträger)				
Privatpatienten	195.000 Euro	178.000 Euro	-17.000 Euro	
Zuzahlungen	125.000 Euro	117.000 Euro	-8.000 Euro	
KZV	250.000 Euro	295.000 Euro	45.000 Euro	
Eigenlabor	10.000 Euro	12.000 Euro	2.000 Euro	
Fremdlabor	120.000 Euro	155.000 Euro	35.000 Euro	
	700.000 Euro	757.000 Euro	57.000 Euro	
Leistungen (nach Leistungsart)				
Kons./Chir.	140.000 Euro	171.000 Euro	31.000 Euro	
Prophylaxe	50.000 Euro	40.000 Euro	-10.000 Euro	
PA	50.000 Euro	50.000 Euro	0 Euro	
ZE	100.000 Euro	120.000 Euro	20.000 Euro	
KFO	50.000 Euro	55.000 Euro	5.000 Euro	
Gnathologie	100.000 Euro	70.000 Euro	-30.000 Euro	
Implantate	15.000 Euro	14.000 Euro	-1.000 Euro	
Laser	20.000 Euro	18.000 Euro	-2.000 Euro	
sonstige	32.500 Euro	28.000 Euro	-4.500 Euro	
Fremdlabor	120.000 Euro	165.000 Euro	45.000 Euro	
Eigenlabor	7.500 Euro	10.000 Euro	2.500 Euro	
Material	15.000 Euro	16.000 Euro	1.000 Euro	
	700.000 Euro	757.000 Euro	57.000 Euro	
Kosten				
Personal	225.000 Euro	250.000 Euro	25.000 Euro	
Fremdlabor	120.000 Euro	165.000 Euro	45.000 Euro	
Material	15.000 Euro	16.000 Euro	1.000 Euro	
Raum	35.000 Euro	35.000 Euro	0 Euro	
Finanzierung	30.000 Euro	30.000 Euro	0 Euro	
Abschreibung	25.000 Euro	25.000 Euro	0 Euro	
Buchhaltung	2.500 Euro	3.000 Euro	500 Euro	
Instandhaltung	7.500 Euro	6.000 Euro	-1.500 Euro	
Mieten B + G	6.000 Euro	6.000 Euro	0 Euro	
Versicherungen	1.500 Euro	1.500 Euro	0 Euro	
Verwaltung	17.500 Euro	22.000 Euro	4.500 Euro	
Sonstiges	5.000 Euro	6.500 Euro	1.500 Euro	
	490.000 Euro	566.000 Euro	76.000 Euro	
Praxisergebnis	210.000 Euro	191.000 Euro	-19.000 Euro	

Abb. 1: Soll-Ist-Vergleich (Beispiel).

PRAXIS		
Behandler 1	Behandler 2	Prophylaxe
- Leistung	- Leistung	- Leistung
- Kosten	- Kosten	- Kosten
- Ergebnis	- Ergebnis	- Ergebnis

Abb. 3: Mögliche Aufteilung der Praxisbereiche (Beispiel).

mit der Betriebswirtschaft auseinanderzusetzen und sich im Umgang mit einer betriebswirtschaftlichen Planung zu üben. Die grundlegenden Kennzahlen und Instrumente erweisen sich dann meist als weitaus verständlicher als man im Vorfeld gedacht haben mag.

Das Ziel eines jeden Zahnarztes sollte es daher sein, sich die Zahlen und deren Bedeutung zunutze zu machen – hierfür werden sie schließlich erhoben.

kontakt.

Prof. Dr. Bettina Fischer

Fachhochschule Wiesbaden
Tel.: 06 11/90 02-0
E-Mail: b.fischer@bwl.fh-wiesbaden.de

Dipl.-Betriebswirt (FH)

Detlev Westerfeld
Fischer & Westerfeld
Unternehmensberatung PartG
Friedrich-Koenig-Str. 25a, 55129 Mainz

**FORTBILDUNG, DIE BEGEISTERT:
ZERT. UMSTEIGER & ANFÄNGER &
'ONLY-WOMEN-POWER' & UPDATER
CHAMPIONS - MOTIVATION - KURSE**

Inkl. vielen Live-Implantationen- & sicheres Prothetik-Konzept (15 bzw. 30 Fortbildungspunkte)

bei Dr. Armin Nedjat (Flonheim/Mainz)
Spezialist Implantologie
Diplomate ICOI
Entwickler & Referent der Champions®

Mehr Infos, Kurs-Termine, Bestellung:
Telefon: 06734 - 6991 • Fax: 06734 - 1053

Info & Online-Bestellshop:
www.champions-implants.com