



Drs. Henrike und Tobias Ostermann

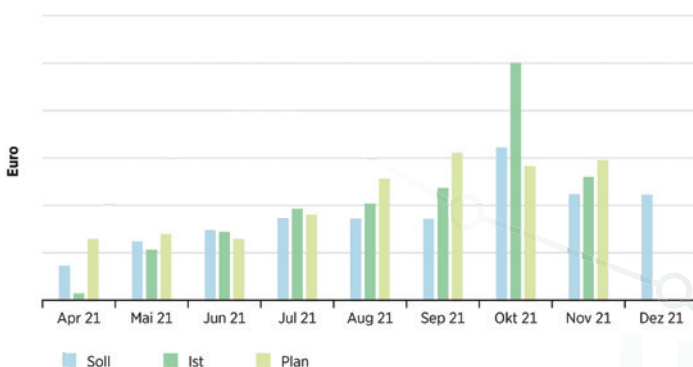
eröffneten 2021 ihre eigene Praxis in Hamburg: fh20 Zahnmedizin & Ästhetik www.fh20.de

Ein **BWL-Jour Fixe** bringt unternehmerische Sicherheit

PRAXISMANAGEMENT >>> Zahnmedizinisch umfassend ausgebildet, aber von Betriebswirtschaft wenig Ahnung. Ein Schicksal, das viele junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner, die sich aus der Anstellung heraus in eigener Praxis niederlassen, mit dem Ehepaar Dres. Ostermann teilen. Warum sie eine regelmäßige betriebswirtschaftliche Beratung empfehlen und was sie ihnen bringt, verraten beide Zahnärzte hier.

Praxiseinnahmen Gesamt

(Quelle: PraxisNavigation®, Prof. Dr. Bischoff & Partner*)



Im Jahr 2021 legen Drs. Henrike und Tobias Ostermann die steuerliche Betreuung ihrer frisch gegründeten Zahnarztpraxis in Hamburg in die Hände von Prof. Dr. Bischoff & Partner. Aus einer betriebswirtschaftlichen Beratung bringen sie einen Business Plan mit. Beide verfügen über einige Jahre Berufserfahrung als angestellte Zahnärzte, „aber das Management einer eigenen Praxis ist etwas ganz anderes. Auf einmal hat man einen hohen Kredit und muss ein Unternehmen führen“, erläutert Dr. Henrike Ostermann die damalige Situation. Als die Kanzlei ihnen eine regelmäßige BWL-Beratung empfahl, zögerten die beiden Gründer zunächst. „Eigentlich wollten wir“, so Dr. Tobias Ostermann, „uns nicht noch eine feste monatliche Zahlung für ein Jahr aufbürden. Aber das Format gefiel uns und wir hatten

das Gefühl, dass uns diese Beratungsleistung weiterbringen könnte. Also sagten wir zu: „Von da an verabredet sich das Ehepaar einmal im Monat mit Gründungsberaterin Petra Soboll für eine gute Stunde zu einem BWL-Jour fixe. Wichtigstes Instrument ist der Soll-Ist-Vergleich in Form einer Grafik (s. Abb.), der die geplanten Einnahmen und Ausgaben den tatsächlichen gegenüberstellt. Petra Soboll beschreibt den Ablauf so: „Dres. Ostermann bekommen aus der Steuerberatung jedes Quartal einen Steuerungsbericht, in dem die Zahlen grafisch aufbereitet sind. Diese Zahlen nutze ich, um unsere Gespräche vorzubereiten. So kann ich, wenn es keine konkreten Fragen auf Gründerseite gibt, auch Themen vorgeben, wie zum Beispiel die Auslastung der Behandler, die Mindesthonorar-Kalkulation oder den Ergebnisbeitrag im Prophylaxebereich.“ Auf diese Weise erweiterten die beiden Zahnärzte ihr betriebswirtschaftliches Wissen, in kleinen Portionen und vor allem immer mit konkretem Bezug zu ihrer Praxis. „Dadurch haben wir im ersten Jahr nach der Gründung unternehmerische Sicherheit gewonnen und uns mental mehr Freiraum für unsere Arbeit in der Praxis schaffen können“, erläutert Dr. Henrike Ostermann, und ihr Mann ergänzt: „Wir hätten sicher ein paar Fehler weniger gemacht, wenn wir von Anfang an betriebswirtschaftlich so vorbereitet gewesen wären. Deshalb empfehlen wir Kolleginnen und Kollegen, in eine professionelle betriebswirt-

schaftliche Beratung zu investieren, dabei aber auch unbedingt darauf zu achten, dass die Chemie stimmt.“ Mittlerweile fühlen sich die beiden so fit, dass sie ihre BWL-Beratung auf vier Termine im Jahr reduziert haben. Mit ihren Praxiszahlen kommen sie sehr gut klar. Die Praxis läuft. <<<

Gründer-Webinare

In dieser kostenfreien Webinarreihe lernen Sie, wie Sie Ihre Ideen in einem Gründerfahrplan bündeln, priorisieren und Schritt für Schritt umsetzen – Checklisten und Expertenchats inklusive. Für mehr Infos, Termine und Anmeldung einfach den QR-Code scannen.



ANZEIGE

22. EXPERTENSYMPOSIUM „INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE“

13./14. Mai 2022
Hamburg – Privathotel Lindtner

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.innovationen-implantologie.de

Jetzt
anmelden!

Wissenschaftliche Leitung:
Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg

Sonderkonditionen für
Studierende und Assistenz Zahnärzte