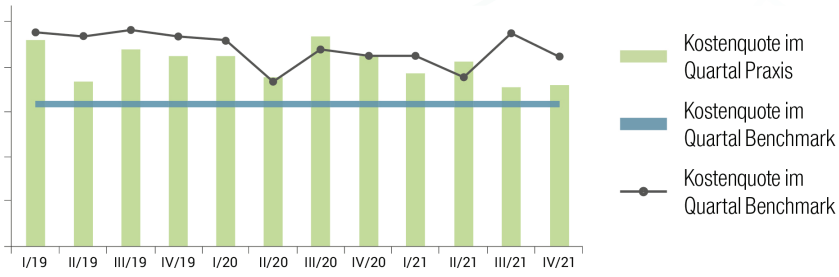
# BWL-Jour fixe:

## Zahlen mit Bauchgefühl verbinden

CONTROLLING >>> Eigentlich ist Dr. Julia Domin kein Zahlenmensch. Wenn diese aber in Form von leicht lesbaren Grafiken daherkommen, sieht das schon ganz anders aus. Wie sie damit die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis auf Kurs gebracht hat, lesen Sie hier.

Seit Mai 2017 ist Dr. Julia Domin mit ihrer Praxis für Prophylaxe und rekonstruktive Zahnerhaltung im nördlichen Ruhrgebiet gelegenen Gladbeck niedergelassen. Was mit drei Mitarbeiterinnen ganz klein begann, ist mittlerweile zu einem zahnärztlichen Unternehmen mit fünf Behandlungsstühlen, 14 Mitarbeitern und einem eigenen Labor herangewachsen. Was anderen Praxen in den ersten Jahren nach der Praxisneugründung Mühe macht, war für Dr. Domin kein Problem.

„Über einen Mangel an Patienten konnten wir uns nie beklagen und hatten von Anfang an gut zu tun", berichtet die temperamentvolle Zahnärztin. Sie liebt ihren Beruf und den Umgang mit Menschen. Bei wichtigen Entscheidungen vertraut sie ihrem Bauchgefühl. Doch dann kam COVID-19. Die Praxisauslastung ging stark zurück. Es sah so aus, als würden die vorhandenen finanziellen Mittel zur Überbrückung nicht ausreichen. Heute weiß Dr. Domin, dass dies nur ein Symptom war, hinter dem sich ein strukturelles Problem verbarg: „Für meine Praxisgröße hatte ich einfach zu wenig Einnahmen und zu hohe Kosten. Am Ende des Tages blieb zu wenig übrig."




### Regelmäßig Zahlen prüfen

Ihr Steuerberaterbüro empfahl ihr einen regelmäßigen BWL-Jour fixe, um Zahlen und Bauchgefühl miteinander zu verbinden. „Einmal im Monat setzten wir uns für eine halbe Stunde digital zusammen und nahmen uns einzelne Praxisbereiche vor. Das waren z. B. Prophylaxe, Personal- und Materialkosten, Behandlungsabläufe oder Einnahmen. Wir untersuchten die Abweichungen zu den Benchmarks vergleichbarer Praxen. Dann definierten wir individuelle Monatsziele und Maßnahmen. Beim nächsten Termin kontrollierten wir Durchführung und Erfolg", erläutert Tim Cziongalla, Vorstand der Unternehmensberatung Prof. Dr. Bischoff AG.

„Zahlen sind nicht so meins, und anfangs war ich mit Themen wie Kennzahlen, Wirtschaftlichkeit und Kosten-Umsatz-Relationen auch etwas überfordert. Umso überraschter war ich dann aber, als sich nach einigen Monaten tatsächlich meine Kostenquote (s. Grafik) reduziert und die Einnahmen erhöht hatten", erinnert sich Dr. Domin. Dazu Unternehmensberater Cziongalla: „Das erleben wir ganz oft, denn am sichersten fühlen sich die jungen Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber im Bereich der zahnärztlichen Behandlung und der Praxisorganisation. Nach der Businessplanung für die Finanzierung rücken betriebswirtschaftliche Fragen gerne in den Hintergrund und tauchen erst wieder bei akuten Problemen auf." Dr. Domin resümiert: „Die regelmäßige Beschäftigung mit Grafiken und die praxisnahen Erläuterungen haben mein unternehmerisches Bauchgefühl trainiert. Jetzt sehe ich auf einen Blick, wo es gut läuft und wo Optimierungsbedarf besteht." <<<

**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.

# LEIPZIGER

## FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM

www.leipziger-forum.info

16./17. September 2022
Leipzig – pentahotel

Jetzt anmelden!

**Wissenschaftliche Leitung:**
Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig

© Industryviews/Shutterstock.com

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de