

Erfolgsfaktoren für die Zahnarztpraxis

Mehr Erfolg, indem man weniger tut statt mehr? Was sich auf den ersten Blick ausschließt, gehört zum Beratungskonzept der ADVISION Consulting AG: Es kommt nicht darauf an, mehr zu tun, sondern das Richtige.

REDAKTION



Dipl.-Betriebswirt
Werner Hartwig,
Steuerberater/Rechtsbeistand.

Werner Hartwig, Geschäftsführer der ADVISA Wirtschaftsberatung GmbH Steuerberatungsgesellschaft Berlin, führt auf der DGZI-Tagung am 30.09.05 in Berlin einen Workshop zu diesem Thema durch. Im Interview erklärte er uns, warum Gewinnpotenzial meist dort versteckt liegt, wo es ein Zahnarzt am wenigsten vermutet: „Griffbereit“ in der eigenen Praxis.

Viele Zahnärzte fragen sich, wie sie mit ihrer Praxis zu mehr Erfolg kommen können. Was raten Sie diesen Zahnärzten aus Ihrer Sicht des Steuerberaters und Betriebswirts?

In der Tat hört man gerade heute zunehmend die Frage: „Was kann ich tun, um mehr Erfolg zu erreichen?“ Doch diese Frage geht haarscharf am eigentlichen Kern der Angelegenheit – und damit auch am Ziel – vorbei. Es geht weniger darum, was man noch mehr tun kann als bisher, sondern darum zu erkennen, was man vielleicht bisher übersehen hat und einfach nur „richtiger“ machen muss. Wie zum Beispiel Behandlungswege so zu gestalten, dass sie auch ohne Beanstandung abgerechnet werden können.

Ist „Mehr erkennen“ deshalb das Motto der ADVISION Consulting AG?

Unter anderem. Aber das ist nicht nur ein flotter Werbeslogan. „Mehr erkennen als andere, als bisher, als üblich“ beschreibt genau das, worum es auf dem Weg zum Erfolg wirklich geht.

Und worum geht es?

Es geht vor allem darum zu erkennen, was in einer Zahnarztpraxis an Reserven schlummert. Wir nennen das „verstecktes Gewinnpotenzial“, das nur darauf wartet, gefunden zu werden. Es ist praktisch die ganze Zeit vorhanden – es wird vom Zahnarzt nur nicht gesehen, weil er nun einmal Zahnarzt ist und kein Betriebswirt. Und kaum zu glau-

ben: Das betrifft die große Mehrheit der Zahnärzte. Man kann das auf die Kurzformel bringen: „In BEMA denken heißt Geld verschenken“.

Einmal ganz konkret: Wie gehen Sie das an?

Systematisch. Wir machen zunächst den „Praxis-Check zur Gewinnsteigerung“. Dabei wird die Praxis aus betriebswirtschaftlicher Sicht genauestens unter die Lupe genommen, das versteckte Gewinnpotenzial aufgespürt und damit nutzbar gemacht. Weil wir mit enormer Sicherheit dabei in aller Regel auch fündig werden, bieten wir dafür sogar eine Garantie: Wer zu der Meinung kommt, dass ihm der Praxis-Check nichts gebracht hat, bekommt ohne Wenn und Aber sein Geld zurück.

Und wie geht es dann weiter?

Der nächste Schritt ist, dem Zahnarzt ein System aus Planung und Kalkulation zur Verfügung zu stellen: Das „Praxiscontrolling“, das einen permanenten Abgleich von Soll und Ist ermöglicht – sozusagen der eingebaute Radar einer Praxis, um etwaige Zielabweichungen schon in der Entstehung feststellen und gegensteuern zu können. Dazu bieten wir praktische Hilfen auch für die Vermarktung – also: das Marketing – der Praxis sowie natürlich auch die gesamte Bandbreite der Steuer- und Gewinn-Optimierung.

Was können Sie speziell für Implantologen tun?

Implantologen brauchen eine spezielle Beratung, was „normalen“ Steuerberatern meist nicht bewusst ist. Wir wissen das allerdings sehr genau und helfen deshalb gezielt auch mit speziellen Abrechnungs-Checklisten für Implantologen bei der Kalkulation und Abrechnung des Materialeinsatzes sowie bei den Kosten für die Lagerhaltung. Es ist schließlich bestens bekannt, dass dies auf Grund richterlicher Urteile für Implantologen etwas knifflig ist. Doch wir kennen da einige Möglichkeiten und sorgen dafür, dass das nicht zu einem Problem wird.

Herr Hartwig, wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

Korrespondenzadresse:

ADVISA

Wirtschaftsberatung GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Mauerstr. 86–88, 10117 Berlin

Tel.: 02 01/2 40 43 80, Fax: 02 01/2 40 43 89

E-Mail: werner.hartwig@etl.de