

Benchmarking für die Zahnarztpraxis

Unternehmerisch führen und zukunftsorientiert agieren. Von Thomas Hopf.

Der wirtschaftliche Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt heute mehr denn je von unternehmerischem Geschick und betriebswirtschaftlich orientierter Praxisführung ab. Die Benchmarking-Methode verhilft Praxisbetreibern schnell und effektiv zu einem Überblick, wo ihre Praxis im Vergleich zu anderen Praxen steht und an welchen Stellen in der Praxis Maßnahmen nötig wären, um bestimmte Bereiche betriebswirtschaftlich zu optimieren. Für eine professionelle Benchmark-Analyse der Praxis sollte der Zahnarzt die Unterstützung eines branchenerfahrenen Beraters oder Finanzexperten in Anspruch nehmen.



Thomas Hopf, Geschäftsführer Kock & Voeste GmbH.

Die Kock & Voeste GmbH verfügt über eine zwanzigjährige Erfahrung aus über 5.000 Beratungen von Ärzten und Zahnärzten. Das daraus generierte Wissen ist die Basis der unternehmenseigenen Datenbank für Benchmark-Analysen. Bei der Ermittlung von Vergleichswerten greift das System auf fundierte Fakten und Werte zurück und der Praxisbetreiber erhält eine handfeste Analyse mit realistischen Prognosen für die Weiterentwicklung der Praxis.

Der Nutzen für den Praxisbetreiber

Eine professionelle Benchmark-Analyse der Praxis verschafft nicht nur dem Betreiber einen guten Überblick über seine betriebswirtschaftliche Situation und unternehmerische Prognose, sie ist auch eine ausgezeichnete Basis für anstehende Verhandlungen mit Banken und Finanzinstituten. Benchmarking sollte also nicht erst in der Krisensituation zum Einsatz kommen, sondern als betriebswirtschaftliches Instrument für die Steuerung und Weiterentwicklung der Praxis gezielt genutzt werden.

Auch für eine Praxisgründung, eine Praxisübernahme oder -abgabe wird Benchmarking als wichtige und verlässliche Methode zu Hilfe genommen. Expertenunterstützung leisten hierbei Steuerberater und Finanzexperten sowie spezialisierte Unternehmensberater. Steht eine Verhandlung mit der Bank in naher Zukunft an, so kann der Praxisbetreiber im Vorfeld ein Benchmarking mithilfe eines Experten umsetzen und so seine Verhandlungsposition mit der Bank stärken und absichern.

Kennziffern zur Rentabilität	
Umsatzrendite	sehr gut ≥ 36 %
Personalkostenquote	≤ 19 %
Gewinn je Arztstunde	≥ 68 €
Gewinn je Mitarbeiter	≥ 25.400 €
Gewinn je Patient	≥ 72 €
Personalkosten je Fall	≤ 33 €

Kennziffern zur Liquidität	
Entschuldungskraft	≥ 49 %
Resttilgungsdauer	≤ 2,1 Jahre
Kapitalumschlag	≥ 142 %
Cashflow-Rendite	≥ 39 %
Cashflow je Arztstunde	≥ 74 €
Entnahmen/Umsatz	≤ 19 %
Entnahmen/Cashflow	≤ 55 %

Kennziffern zur Produktivität	
Mitarbeiterproduktivität	≥ 69.000 €
Umsatz je Arztstunde	≥ 217 €
Stundenumsatz der Praxis	≥ 39 €
Fallzahl je Mitarbeiter	≥ 399 Fälle
Fallzahl je Arztstunde	≥ 1,1 Fälle
Zeiteinsatz je Patient (Arzt)	≤ 56 min
Zeiteinsatz je Patient (MA)	≤ 313 min

Quelle: Atlas Medicus

Status quo bestimmen

Im ersten Schritt werden alle relevanten Daten der Praxis mittels eines strukturierten Fragebogens und Interviewtechniken erfasst. Hierzu zählen zum Beispiel die Lage der Praxis mit soziodemografischen Daten ebenso wie fachliche Tätigkeitsschwerpunkte, unternehmerische Daten, Kostenstruktur, Mitarbeiterzahl, Umsatz- und Patientenstruktur sowie Arbeitszeiten der Ärzte und Mitarbeiter.

Innerhalb der Auswertung wird die Praxis im Anschluss mit anderen Praxen verglichen, die über ähnliche Strukturen und Bedingungen verfügen. Daraus ergibt sich eine erste Feststellung, wo die Praxis sich betriebswirtschaftlich befindet. Zudem lassen sich hier schon die ersten Schwachstellen erkennen, die für eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation in Angriff genommen werden sollten.

Der Vergleich mit den Besten

Die Benchmarking-Methode basiert auf einer Datenbank angelegten Parametern, die Strukturen, Einsatz von Mitteln und Ergebnisse berücksichtigen. So wird eine zu analysierende Praxis mit vielen anderen Betrieben verglichen und an den Idealwerten aus dieser Gruppe, d.h. an den Besten, gemessen.

Potenzielle identifizieren und die Zukunft gestalten

Der unternehmerische Nutzen der Benchmarkmethode besteht für den Zahnarzt darin, dass er ein klares Verständnis seiner Stärken und Schwächen erhält und sich und seine Praxis so in Relation zu seinem Wettbewerbsumfeld sowie zum Marktpotenzial setzen kann. Schwachstellen können so nicht länger ignoriert werden, aber auch Potenziale werden aufgedeckt, die bislang vielleicht ungenutzt geblieben sind.

In seiner Funktion als Unternehmer sollte der Zahnarzt die Entwicklung seines Betriebs immer im Blick haben und mehr oder weniger umfangreiche Benchmark-Analysen in regelmäßigen Abständen von ca. zwei bis drei Jahren durchführen. So behält er sein Unternehmen sowie die Markt- und Wettbewerbssituation im Blick, und statt auf Veränderungen nur zu reagieren, agiert, steuert und gestaltet der Praxisbetreiber seinen Betrieb stets zukunftsorientiert. □

Kock & Voeste

Existenzsicherung
für die Heilberufe GmbH
Kantstraße 44/45, 10625 Berlin
Tel.: 030 318669-0, Fax: 030 318669-30
info@kockundvoeste.de

ZWP online
Weitere Informationen auf www.zwp-online.info

„Rundum-sorglos-Betreuung“

Zahnärzte/-innen konnten sich auf IDS über außergewöhnliches Leistungsspektrum der imex-Group informieren.

Die imex Dental und Technik GmbH hat sich über mehr als 16 Jahre als international agierendes Dentalunternehmen mit preisgünstigem Qualitätszahnersatz einen Namen gemacht. Aus dem Unternehmen entwickelte sich die imex Group mit mehreren Produktionsstandorten sowie einem eigenen, hochmodernen Fräszentrum und angegliederten Dienstleistungsanbietern – darunter die imex finance GmbH & Co. KG, eine innovative Abrechnungsgesellschaft.

imex finance bietet besonders attraktive Mehrwertleistungen, die von immer mehr Kundenpraxen in Anspruch genommen werden. Durch die Zusammenarbeit sparen die Praxen nicht nur viel Zeit und verwaltungstechnischen Aufwand, sie profitieren ebenfalls deutlich von einer besseren Praxisliquidität. Denn imex finance bietet unter anderem 100%igen Schutz vor Zahlungsausfällen seitens der Patienten sowie Zahlungseingänge für die Praxis innerhalb von nur 48 Stunden.

„Wir legen großen Wert darauf, unsere Leistungen als modulares Baukastensystem anzubieten“, so Torsten Ansmann, geschäftsführender Gesellschafter der

imex finance GmbH & Co. KG. „Das bedeutet nämlich, dass unsere Kunden nur für die Dienstleistungen bezahlen, die sie auch tatsächlich benötigen und in Anspruch nehmen möchten. Und imex-Stammkunden erhalten hierbei besonders günstige Konditionen.“

Eines dieser Module, das immer häufiger zum Einsatz kommt und nicht nur für Praxen, sondern auch für deren Patienten einen hohen Nutzen stiftet, ist die Zahnersatzfinanzierung mit Laufzeiten bis zu 72 Monaten, sehr günstigen Zinssätzen und kleinen Monatsraten ab 50 €.

Mit imex finance zum Praxiserfolg

Bei allen abrechnungstechnischen Fragen und Angelegenheiten bietet imex finance eine „Rundum-sorglos-Betreuung“ nach Maß – individuell und flexibel. Dabei können die Kunden stets eine hohe Fachkompetenz erwarten. Hinter imex finance stehen Profis mit mehr als 15 Jahren Erfahrung im Finanzdienstleistungsbereich. Dies, gepaart mit der



Dipl.-Betriebsw. Torsten Ansmann, Geschäftsführer Gesellschafter imex finance.

Dentalexpertise, macht die Zusammenarbeit sehr effizient, unkompliziert und erfolgreich.

Zahnärzte/-innen haben mit imex finance einen Ansprechpartner für alle Belange. „Unser Ziel ist es, Zahnärztinnen, Zahnärzte sowie deren Teams zu entlasten und gleichzeitig einen Beitrag zum Praxiserfolg zu leisten. imex finance vereinfacht vieles für die Praxen. Und daran arbeiten wir kontinuierlich weiter. Zum Beispiel bieten wir mit der Einführung der elektronischen Gesundheitskarte unseren Kunden die Möglichkeit der Online-Abrechnung. Ebenso befindet sich in unserem Gesellschafterkreis eine Anwaltskanzlei, die bei Bedarf unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite steht“, erklärt Torsten Ansmann. □

imex finance GmbH & Co. KG

Ruhrallee 191
45136 Essen
Tel.: 0201 74999-600
t.ansmann@imex-finance.de

ANZEIGE

IHDE DENTAL
the implant.company

✓ Hotline 089 - 319 761-0
www.ihde-dental.de



79 Euro für die Ewigkeit

(z. B. KOS® Implantat komplett, mit Abutment und mit Zufriedenheitsgarantie)



EINLADUNG

WORKSHOP

Theorie & Praxis

Faltenunderspritzung mit Hyaluron

Termine 2011*

09.	April	Frankfurt a.M.
14.	Mai	München
25.	Mai	Düsseldorf
28.	Mai	Berlin
18.	Juni	Stuttgart
03.	September	München
08.	Oktober	Köln
22.	Oktober	Hannover
29.	Oktober	Frankfurt a.M.
26.	November	Berlin

Charakter und Zielsetzung:

In unserem halbtägigen Kurs eignen Sie sich anhand von Theorie und Praxis die wesentlichen Grundlagen im Umgang mit Hyaluron an und lernen alle Behandlungsbereiche kennen.

Ihnen wird die umfangreiche TEOSYAL-Produktreihe vorgestellt, welche über ein auf alle Grade der alternden Haut abgestimmtes Sortiment für Gesicht, Hals sowie Dekolleté verfügt.

Zu den wesentlichen Eigenschaften der TEOSYAL-Gele zählen die außergewöhnliche Viskosität und Elastizität, welche effektive Füllungen von Hautdeformationen bei äußerst geringem Risiko ermöglichen. Die Besonderheiten und Funktionsweisen der Produkte werden Ihnen in unserem Kurs mit Live-Demonstrationen dargestellt und spezielle Injektionstechniken vorgeführt. Im Anschluss haben Sie die Möglichkeit, das vermittelte Wissen im Hands-on-Training zu vertiefen.

Schwerpunktthemen:

Nasolabialfalte, Lippenkonturierung, Lippenstyling, Mikrochilie, Periorale Region, Orale Kommissuren, Aktuelle Rechtslage, Versicherungsschutz

*Die Kurse sind speziell für Zahnärzte, Implantologen und Oralchirurgen konzipiert und werden ausschließlich Ärzten angeboten. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Detaillierte Informationen erhalten Sie über:

TEOXANE
GERMANY