

Standard-BWA trifft auf Wirklichkeit

Standardauswertungen aus der Buchhaltung liefern undifferenzierte Momentaufnahmen der wirtschaftlichen Situation einer kieferorthopädischen Praxis. Allerdings entpuppt sich bei genauerem Hinsehen eine vermeintlich positive Praxisentwicklung nicht selten als Trugschluss mit wirtschaftlichen Konsequenzen. Warum dies mit einer modernen Praxissteuerung gar nicht erst passieren kann, zeigt Teil 2 unserer Beitragsreihe über die wirtschaftliche Steuerung der KFO-Praxis.

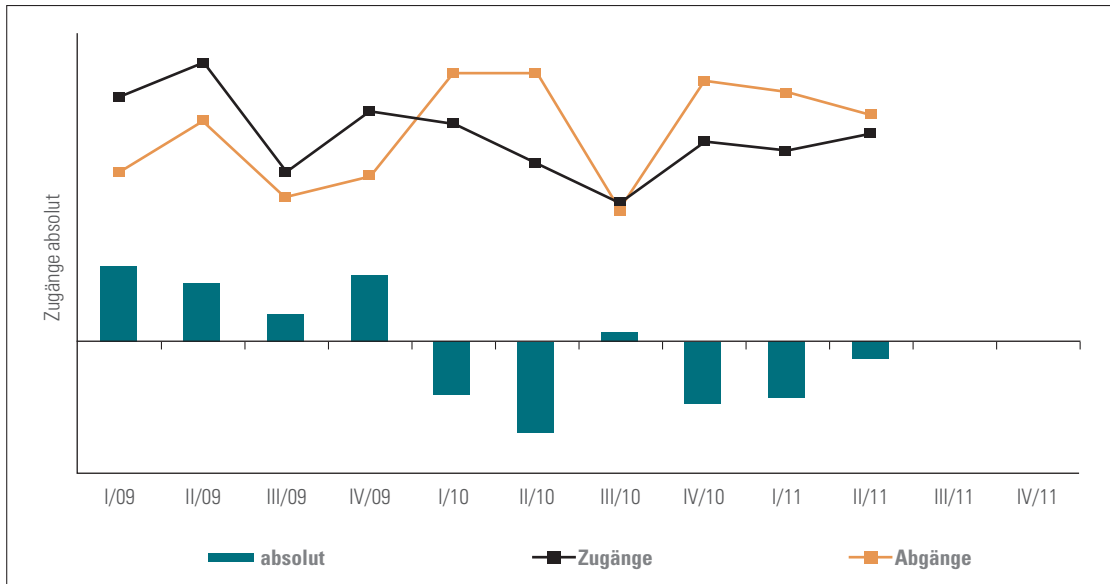


Abb. 1: Veränderung der laufenden Fälle.

Jede kieferorthopädische Praxis verfügt über die Datenbasis für eine moderne Praxissteuerung. Dazu gehören Buchhaltung, Statistiken aus der Praxissoftware und private Aufzeichnungen. Werden diese Daten intelligent verknüpft und visuell aufbereitet, entsteht ein Steuerungsbericht, der in seiner Lesbarkeit und Aussagekraft der sogenannten Standardauswertung weit überlegen ist. Ein konkreter Fall aus meiner eigenen Steuerberatungspraxis, der stellvertretend für viele vergleichbare Fälle steht, macht dies deutlich.

Am Rande einer Veranstaltung präsentiert mir Dr. Merk (Name von der Redaktion geändert), Inhaber einer kieferorthopädischen Praxis, stolz seine Standard-BWA. Anhand der dort aufgeführten Zahlen zeigt er mir, wie erfolgreich seine Praxis sich entwickelt. Angesichts der dort

ausgewiesenen Gewinne habe sein Bankbetreuer ihm angeraten, sich über seinen Vermögensaufbau Gedanken zu machen. Und auf zu erwartende Steuerzahlungen habe ihn sein Steuerberater hingewiesen. Leider muss

ANZEIGE



ich die Begeisterung von Dr. Merk bremsen, denn um wirklich beurteilen zu können, wie es um seine Praxis steht, musste ich auch

wissen, wie sich seine laufenden Fälle entwickeln (Abb. 1). Irritiert über meine Reaktion verspricht er, mir die fehlenden Daten zu besorgen. Nicht zuletzt will er mir natürlich beweisen, dass ich mich irre und seine Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung seiner Praxis richtig ist. Ein paar Tage später ruft er an und berichtet von der Analyse der Entwicklung seiner laufenden Fälle. Dabei ist ihm aufgefallen, dass er in letzter Zeit deutlich mehr Behandlungen beendet als neue laufende Fälle aufgenommen hat. Dies entspricht zwar auch seiner ursprünglich „gefühlten“ Einschätzung, aber aufgrund der guten Zahlen habe er sich damit nicht weiter beschäftigt und sich erst einmal gefreut. Außerdem sei eine negative Entwicklung aus seiner BWA in keiner Weise abzulesen gewesen. Was war los in den letzten Mo-

naten? Dr. Merk hatte tatsächlich viele zeitnahe Behandlungen durchgeführt, wodurch sich erklärt, dass die abgerechneten Leistungen und auch die Geldengänge in der BWA positiv abgebildet sind, aber eben nur als Momentaufnahme. Würde sich diese Entwicklung jedoch fortsetzen, müsste Dr. Merk auf Dauer mit 20 bis 30 % Einnahmerückgang und einer Gewinnhalbierung rechnen. Die rosigen Aussichten wären dahin.

Jetzt will er es genau wissen und vertieft sich in seine Empfehlerstatistik (Abb. 2). Dabei fällt ihm auf, dass eine Zahnarztpraxis, die bislang regelmäßig neue Patienten überwiesen hatte, seit einiger Zeit kaum noch überweist. Von seiner Rezeptionskraft er-

Praxisteams das Kommunikationsverhalten untereinander sowie das Mitdenken für die Praxis verbessern, damit er künftig früher über Probleme mit Überweisungen informiert wird.

Ich muss Dr. Merk nicht mehr von der Untauglichkeit seiner Standard-BWA für die Praxissteuerung überzeugen. Hätte er einen Steuerungsbericht, könnte er daraus Quartal für Quartal schnell und zuverlässig Fehlentwicklungen und Optimierungspotenziale leicht ablesen und wäre immer im Bilde.

Der nächste Beitrag befasst sich mit der Qualität der Finanzbuchhaltung, aus der alle Zahlen stammen. Sie entscheidet über die Aussagekraft der betriebswirtschaftlichen Auswertungen. **KN**

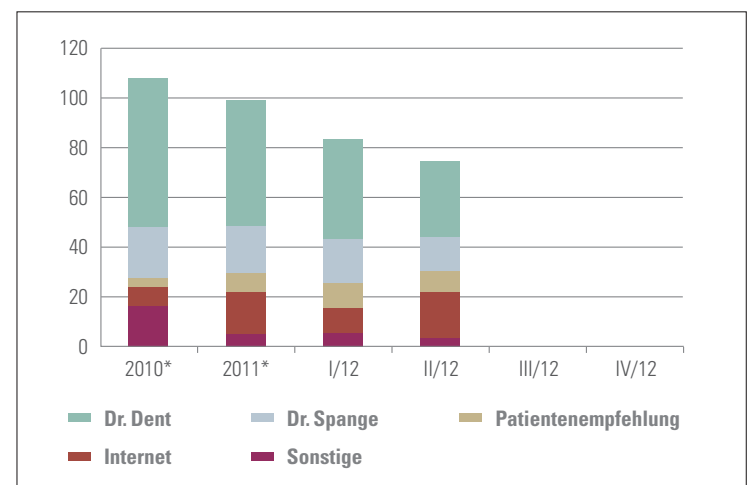
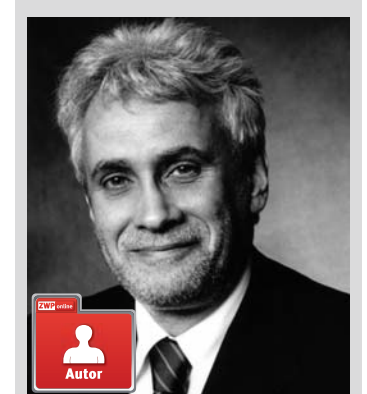


Abb. 2: Empfehlerstatistik – woher kommen die Patienten? (Quelle: PraxisNavigation®)

fährt er, dass diese seit einigen Monaten selbst kieferorthopädisch behandelt und nur noch die schwierigen Fälle überweist. Eine weitere Zahnarztpraxis, so findet er heraus, arbeitet seit einiger Zeit enger mit zwei anderen kieferorthopädischen Kollegen zusammen. Man habe sich über die vermehrt auftretende zögerliche Annahme von neuen Patienten geärgert, wird ihm am Telefon mitgeteilt.

Um den drohenden Patiententrückgang aufzuhalten, führt er nun gezielte Aktivitäten zur Gewinnung neuer Patienten durch. Unter anderem führt er persönliche Gespräche mit seinen bisherigen Empfehlern sowie mit Zahnärzten, mit denen er bisher noch nicht zusammengearbeitet hat. Darüber hinaus will er durch eine Fortbildung des gesamten

KN Kurzvita



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

- Steuerberater und vereidigter Buchprüfer
- Lehrtätigkeit im Fach Controlling, Bergische Universität Wuppertal
- Mehrheitsgesellschafter von „Prof. Dr. Bischoff & Partner“ Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer“, die mit 80 Mitarbeitern in Köln, Berlin, Bochum und Chemnitz niedergelassene Zahnärzte im gesamten Bundesgebiet betreut
- Entwicklung von „PraxisNavigation“, einem Instrument zur wirtschaftlichen Praxissteuerung, in Zusammenarbeit mit der Bergischen Universität Wuppertal

KN Adresse

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff
Steuerberater, vereid. Buchprüfer
Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel.: 0800 9128400
Fax: 0800 9128404
info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de

ANZEIGE

www.halbich-lingual.de

Thomas Halbich
LINGUALTECHNIK

PATIENTEN
BEHANDLER

inkl. QMS Quick Modul System
genial einfach – einfach genial!
www.halbich-qms.de