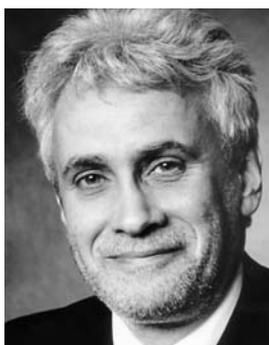


Ich bin Zahnarzt, nicht Steuerberater

Wer mit seiner Praxis zahnmedizinisch und wirtschaftlich erfolgreich sein will, muss ein gutes Konzept haben und es konsequent umsetzen. Das heißt, der Praxisinhaber muss nicht nur zahnmedizinisch auf der Höhe seiner Zeit sein, sondern die aktuellen betriebswirtschaftlichen Zahlen seines Praxisunternehmens immer im Blick haben. Über die Vorteile eines professionellen Steuerungsinstrumentes sprach ZWP mit dem PraxisNavigation®-Anwender Dr. Michael M. Hanewinkel, M.Sc., und Prof. Bischoff, der auch sein Steuerberater ist.

| Antje Isbaner



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff ist Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Er ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Unternehmensgruppe betreut seit vielen Jahren in ganz Deutschland akademische Heilberufe.

Mit seiner Praxis hat sich Dr. Michael Hanewinkel, M.Sc. strategisch auf die ästhetische Zahnheilkunde und die Implantologie ausgerichtet. Zum zahnärztlichen Unternehmen des seit 1993 in Heidelberg niedergelassenen Zahnarztes gehört darüber hinaus die Habios Praxisklinik und das zahntechnische Labor Dental Care GmbH. Berufskollegen mit ergänzenden Behandlungsschwerpunkten sind über eine Praxgemeinschaft eingebunden. „Meine Ansprüche an eine qualitativ hochwertige und organisatorisch effiziente Umsetzung moderner Zahnheilkunde in meiner Praxis waren schon immer hoch. Bei der wirtschaftlichen Steuerung hatte ich mich – ohne besseres Wissen – mit den in unserem Berufsstand üblichen Mitteln zufriedengegeben. Einmal im Quartal erhielt ich wenig aussagekräftige Betriebswirtschaftliche Auswertungen zur Praxis und zu den einzelnen Gesellschaften. Bereits im Erstgespräch mit Prof. Dr. Bischoff wurde mir das große Optimierungspotenzial in diesem Bereich klar“, erinnert sich Dr. Hanewinkel.

Deutlich mehr Transparenz

In aller Ruhe gingen die beiden im Rahmen der Ist-Analyse die Struktur der Praxis, des Labors und der Klinik durch. Dr. Hanewinkel erläuterte seine strategische Ausrichtung und seine Behandlungsschwerpunkte. Dabei kam man auch auf Themen wie zum Beispiel die Behandlungszeiten und die Darstellung der Individualprophylaxe als Profitcenter. Aus Erfahrung weiß Prof. Dr. Bischoff: „Die Struktur

von Top-Praxen ist oft sehr komplex und erfordert maximale Transparenz der Zahlen. Meist wird mit anderen Kollegen gearbeitet. Häufig kommen Klinik, das eigene Labor und diverse ergänzende Aktivitäten hinzu. Unternehmerisch fordert ein großes Mitarbeiter-Team Führung und eine optimale Koordination der Arbeit der Kollegen. Ohne Steuerungsinstrument ist das bildlich gesprochen wie Segeln in fremden Gewässern ohne Kompass und Karte.“

Verblüffend wenig Aufwand

Eine Woche nach dem ersten Gespräch hielt Herr Dr. Hanewinkel einen speziell auf seine Praxis zugeschnittenen PraxisNavigation®-Bericht als Muster in den Händen. „Zum ersten Mal seit Jahren hatte ich das Gefühl, dass



Dr. Michael Hanewinkel, M.Sc. hat sich in seiner Praxis in Heidelberg auf ästhetische Zahnheilkunde und Implantologie spezialisiert.

kontakt:

Prof. Dr. Bischoff & Partner

E-Mail: info@bischoffundpartner.de

Dr. Michael Hanewinkel, M.Sc.

E-Mail: info@habios.de



Die Umsetzung hochmoderner Zahnheilkunde erfordert wirtschaftlichen Freiraum.

ich bei meinen Zahlen durchblicken könnte. Aber ehrlich gesagt, graute es mir gleichzeitig vor dem mich erwartenden Verwaltungs- und Umstellungsaufwand.“ Umso verwunderter reagierte Dr. Hanewinkel, als Prof. Dr. Bischoff ihm sagte, er bräuchte lediglich einige Unterlagen aus der Vergangenheit und künftig jeden Monat einen Belegablageordner, wie er ihn auch von seinem bisherigen Steuerberater her kannte, ergänzt um einige wenige Zusatzinformationen. Dazu Prof. Dr. Bischoff: „PraxisNavigation® integriert Daten aus vielen Informationsquellen, wie aus dem Rechnungswesen, der Abrechnungssoftware, statistischen und rechtlichen Daten oder Planungen. Das ist hochkomplex für den, der die Steuerungsberichte erstellt, aber nicht für den, der sie nutzt. Ein Zahnarzt braucht nämlich keine zusätzliche Hardware, keine zusätzliche Software, hat keinen zusätzlichen zeitlichen oder finanziellen Mehraufwand und die Belegablage entspricht der für eine ganz normale Finanzbuchhaltung.“

Das bestätigt auch Dr. Hanewinkel: „Ich war überrascht, wie geringfügig die Änderungen für mich ausfielen. Wie gewohnt, werden meine Belege in einem Belegablageordner abgeheftet. Dieser ist nur wesentlich besser strukturiert als ich dies gewohnt war. Das Ganze wird um wenige, schnell abrufbare Angaben aus dem Praxiscomputer ergänzt. Meine Frau ist damit nur wenige Stunden pro Quartal befasst.“

Bessere Entscheidungsgrundlage

Nach fast zweijährigem Einsatz von PraxisNavigation® hat sich für Dr. Hanewinkel vieles positiv verändert. Gleich auf der ersten Seite seines PraxisNavigation®-Berichtes machen ihm Grafiken die Gesamtentwicklung der Erlöse, Ergebnisse und Liquidität sichtbar.

Die quartalsweise Entwicklung der Praxis, des Labors und der Klinik über drei Jahresieher in zusammengefasster Form auf einen Blick. Denn: Wenn die Aktivitäten auch rechtlich getrennt sind; sie greifen ineinander und der wirtschaftliche Er-

folg muss sich ergänzen. Es folgen detaillierte Einzelanalysen. Dazu Dr. Hanewinkel: „Die Analyse der Behandlungsschwerpunkte macht die Umsetzung der strategischen Ausrichtung von meinen Kollegen und mir jedes Quartal sichtbar. Das unterstützt unsere klare Fokussierung und zeigt uns sofort, wenn wir unsere strategische Ausrichtung nicht konsequent verfolgt haben.“

Vergleiche der Kosten mit Kostenstrukturen anderer Spitzenpraxen zeigen dem Praxisinhaber jedes Quartal Optimierungspotenziale auf. Die Kosten pro Behandlungsminute bieten die Grundlage für eine saubere Kalkulation. „Daraufhin haben wir uns entschlossen, durch die Einbindung eines weiteren Behandlers in die Praxis Kostendegressionseffekte noch besser zu nutzen. Das heißt, trotz weiter verbesserter Ausstattung für unsere Patienten sinken Kosten pro Behandlungsminute. Dies schafft zusätzlichen wirtschaftlichen Freiraum“, so Dr. Hanewinkel.

Auch die privaten Vermögensanlagen, Geldzu- und -abflüsse sind einbezogen. Aus diesen Analysen erkennt Herr Dr. Hanewinkel, wie viel Geld er jedes Quartal erwirtschaftet und wohin es privat fließt. Dauerhafte Liquiditätsüberschüsse werden sichtbar. „Heute kann mein Vermögensverwalter ganz anders optimieren, weil ich ihm klar vorgeben kann, wie viel Liquidität er langfristig anlegen darf oder mit welchen Abflüssen er beispielsweise für Steuern kurzfristig rechnen muss.“

Der Bericht stellt die rechtlichen und wirtschaftlichen Verflechtungen von Praxis, Labor und Klinik dar und ließ Dr. Hanewinkel unzweckmäßige rechtliche Gestaltungen und damit in Verbindung stehende unnötige Kosten erkennen, die inzwischen zugunsten von mehr Transparenz abgeschafft wurden.

Mehr Zeit für die Zahnmedizin

Heute sind sauber aufbereitete aussagekräftige Informationen über seine Praxis und seine private Geldanlage für Dr. Hanewinkel selbstverständlich. „Dies gibt mir nicht nur ein gutes Gefühl und eine sichere Grundlage für wirtschaftliche Entscheidungen, sondern hat mir meinen Kopf für die Dinge frei gemacht, mit denen ich mich als Zahnarzt auch primär beschäftigen möchte. Wenn die Aufbereitung von Zahlen meine Leidenschaft gewesen wäre, hätte ich ja Betriebswirtschaftslehre studieren und Steuerberater oder Banker werden können, aber ich bin mit Leib und Seele Zahnarzt und ich bin froh, dass ich mich jetzt wieder ganz und gar auf die Zahnmedizin konzentrieren kann.“ ||

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 89.

ANZEIGE

die zahnarztsoftware



für kinderleichte
abrechnung



stoma-win
dental practice management

computerkonkret 08223 falkenstein • theodor-körner-straße 6
dental_software_fon 03745 7824 33 www.dental-software.org