



DIE zm-KOLUMNE RUND UM DIE RELEVANTEN PRAXISFRAGEN

## Gründungscontrolling: Keep it simple!

**E**in so komplexes und sensibles Thema wie die Existenzgründung ist natürlich nicht in der Kurzform dieser Kolumne abhandelbar. Dennoch möchte ich Ihnen mit einigen Ideen und pragmatischen Hilfestellungen, die aus den immer wieder auftretenden Problemstellungen unserer Kunden entstanden sind, ein paar Best-Practice-Beispiele aufzeigen.

Grundsätzlich wird Ihnen die Existenzgründung vermutlich besonders in der Anfangsphase mehr abverlangen, als Ihnen lieb ist. Ich empfehle Ihnen, klare Ziele zu definieren, um sich im Praxisalltag nicht in Detailfragen und Planänderungen zu verlieren und so nicht nur wertvolle Behandlungszeit, sondern auch Ihre eigenen persönlichen Ressourcen zu schützen.

Beim Praxiscontrolling empfehle ich auch hier für den Anfang: Keep it simple! Beginnen Sie mit den folgenden Themenblöcken, um einen Einstieg zu finden und nicht zu viel Zeit in die Auswertung zu stecken. Sie werden sie garantiert anderweitig benötigen!

### MINDESTUMSATZ PRO STUNDE

Das Minimalziel Ihrer Praxis sollte sein, kostendeckend zu arbeiten und Ihr geplantes Einkommen zu erwirtschaften. Addieren Sie dazu die geplanten Betriebsausgaben aus Ihrem Businessplan und Ihr kalkuliertes Gehalt. Diese Summe teilen Sie (Tabelle 1) durch Ihre von Ihnen individuell geplante Behandlungszeit oder durch die durchschnittliche Behandlungszeit eines Praxisinhabers pro Jahr (1.451 Stunden laut KZBV-Jahrbuch 17/18).

### WIE ERRECHNE ICH MEINEN MINDESTUMSATZ?

+ Betriebsausgaben:	325.000 Euro
+ Geplantes Einkommen:	125.000 Euro
/. Behandlungszeit:	1.451 Stunden
= Mindestumsatz pro Stunde:	310 Euro

Tabelle 1 Quelle: Opti

Kontrollieren Sie Ihren persönlichen Mindestumsatz regelmäßig mithilfe Ihrer Praxisverwaltungssoftware. Hier kommt es nicht darauf an, den Wert für jede Behandlung und jeden Tag zu erreichen, sondern im groben Mittel

von einer Woche und einem Monat etwa in dem Bereich zu landen. Prüfen Sie zur Validierung einmal pro Quartal, ob die veranschlagten Betriebsausgaben aus dem Businessplan mit den realen Werten Ihrer BWA übereinstimmen und passen Sie gegebenenfalls den Mindestumsatz pro Stunde an, bis sich Ihr Praxisalltag eingespielt hat.

**SPEZIALISIERUNG**

Überprüfen Sie jeweils nach einigen Wochen/Monaten die Ausrichtung Ihrer Leistungen, sowohl in Anbetracht Ihrer Spezialisierung als auch hinsichtlich der Rentabilität. Erbringen Sie die Leistungen, die Sie im Businessplan aufgeführt haben? Sind die erbrachten Einzelleistungen rentabel? Verlieren Sie diese beiden Kennzahlen nicht aus dem Blick. Sie sind langfristig große Erfolgsfaktoren!

Sollten Sie feststellen, dass Sie zu viele unrentable oder nicht Ihrer Spezialisierung entsprechende Leistungen erbringen, gehen Sie einen Schritt zurück und suchen Sie nach den Gründen.

- Haben Sie den passenden Patientenstamm?
- Passen Ihre Preise zur Konkurrenzsituation und zu Ihrem Leistungsangebot?
- Sind Sie in der Lage, Patienten von den geplanten Leistungen zu überzeugen?

**AUSLASTUNG**

Haben Sie Ihre Auslastungszahlen der kommenden sechs Wochen stets im blick. Dazu bewährt es sich, die Auslastungsquoten für die kommenden Wochen festzulegen und mit der für die Terminvergabe zuständigen ZFA abzustimmen. So laufen Sie nicht Gefahr, vor einer „leeren“ Woche zu stehen – und Ihre ZFA wird direkt in den Controllingprozess eingebunden.

**HENRICI HILFT – DER PRAXISFLÜSTERER**

Mit der Erfahrung aus mehr als 3.000 umfassenden Mandaten in zehn Jahren beantwortet der Praxisexperte und Hauptgesellschafter der „OPTI health consulting GmbH“ Fragen von Mandanten und Lesern zum Unternehmen Zahnarztpraxis. Der Einblick in seinen „Praxis“-Alltag soll Lösungsansätze aufzeigen, um Problemen in der Praxis so früh wie möglich begegnen zu können. Oder besser – um diese gar nicht erst entstehen zu lassen.



**PROPHYLAXE**

Eine strategisch gut geplante Prophylaxe-Abteilung bietet Ihnen zwei wichtige Vorteile:

- Sie erwirtschaften regelmäßige Umsätze, ohne selbst Zeit aufzuwenden.
- Sie haben regelmäßige Kontakte der Patienten mit Ihrer Praxis.

Eine einfache und sinnvolle Kennzahl zur Kontrolle der Prophylaxe-Abteilung ist die durchschnittliche Anzahl an Prophylaxe-Behandlungen je Patient pro Jahr. Legen Sie hier einen sinnvollen Zielwert für die ersten zwei bis drei Jahre

fest und besprechen Sie ihn quartalsweise mit der zuständigen ZFA, um eventuelle strategische Änderungen vorzunehmen.

**PATIENTENBEWERTUNG**

Nutzen Sie besonders in der Anfangsphase das Feedback Ihrer Patienten, um Ihre Praxisstrategie und -qualität zu überprüfen. Erstellen Sie einen Fragebogen zu den Bereichen, die Sie für wichtig halten oder die Sie gerade verändert haben, und bitten Sie Ihre Patienten freundlich, die Fragen nach dem Praxisbesuch zu beantworten. Auf diese Weise erhalten Sie ein direktes und ehrliches Feedback und können eventuelle Problempunkte einfacher angehen. Es gibt eine Reihe an Online-Tools, die Ihnen sowohl eine anonyme Befragung als auch die Auswertung vereinfachen und Ihnen jederzeit eine der wichtigsten Kennzahlen liefern: der Patientenzufriedenheit.

Wie Sie bemerken, bestehen meine Vorschläge zum Praxiscontrolling in der Gründungsphase – mit Ausnahme der Prophylaxe-Abteilung – auf praxisallgemeinen Kennzahlen. Wenn diese bereichsübergreifenden Werte in etwa Ihren Planzahlen entsprechen, werden Sie sich in ruhigem, sicherem Fahrwasser befinden und können den Fokus auf die Behandlung richten, ohne sich viel mit dem Controlling zu befassen. Sollten eine oder mehrere Kennzahlen aus dem Ruder laufen, gehen Sie weiter ins Detail und suchen nach den Ursachen.

Ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche Existenzgründung!

In diesem Sinne ...  
Ihr Christian Henrici

Henrici@opti-hc.de, www.opti-hc.de

**STIMMT MEINE AUSLASTUNGSQUOTE?**

Woche	Auslastung Ist	Auslastung Soll	Auslastung Delta
Woche +1	80 %	90 %	- 10 %
Woche +2	60 %	80 %	- 20 %
Woche +3	65 %	70 %	- 5 %
Woche +4	70 %	60 %	+ 10 %
Woche +5	25 %	40 %	- 15 %
Woche +6	40 %	40 %	0 %

Tabelle 2 Quelle: Opti