

Treffen der Studiengruppe Kassel/Nordhessen

# Das Unternehmen Zahnarztpraxis

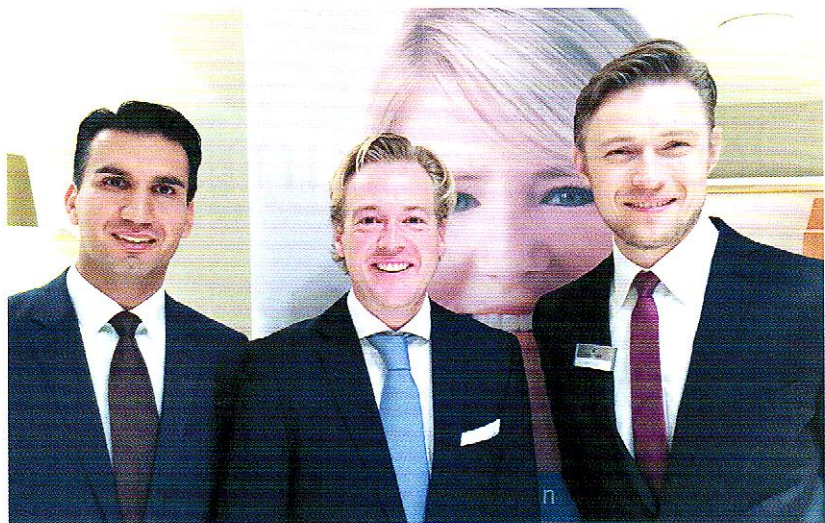
Am ersten Mittwoch im Dezember begrüßte Dr. Michael Claar, Studiengruppenleiter der Studiengruppe Kassel/Nordhessen, Gerd Adler, National Sales Consultant Health AG, als Referenten. Sein Thema war „Das Unternehmen Zahnarztpraxis – elementares Wissen für eine erfolgreiche Praxis“. Die zentrale Botschaft lautete: Liquidität geht vor Rentabilität und Umsatz.

Vor welchen Herausforderungen stehen die Praxisinhaber – heute und mit Blick auf die Zukunft? Eine elementare Frage, für deren Antwort Studiengruppenleiter Dr. Michael Claar mit Gerd Adler, National Sales Consultant Health AG, einen Experten gewonnen hatte. Auf dem Programm standen Themen zu aktuellen Entwicklungen im Gesundheitswesen sowie zu Betriebswirtschaft und Controlling in der Zahnarztpraxis. So wird es deutliche Veränderungen im Gesundheitswesen geben, und Zahnärzte müssen sowohl mit steigenden Ansprüchen ihrer Patienten als auch mit immer knapperen Personalressourcen rechnen. Interessant ist, dass die Kaufkraft regional sehr unterschiedlich verteilt ist, selbst innerhalb einer Gemeinde oder Stadt. Anhand von Geodatenanalysen, die die Health AG als Dienstleister ihren Kunden anbietet, kann jede Praxis gezielt die Patienten ansprechen, die für sie eine interessante Zielgruppe darstellen.

## Basiswissen Betriebswirtschaft

Worauf kommt es im Unternehmen Zahnarztpraxis an? Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist, die richtige Unternehmensstrategie zu entwickeln. Dies ist notwendig, um sich mit seiner Praxis im zunehmenden Wettbewerb behaupten zu können. Dabei machte Adler deutlich, dass die gewählte Unternehmensstrategie immer von den individuellen Visionen und Wertvorstellungen des Praxisinhabers abhängig ist und es deshalb nicht nur den einen Weg gibt.

Im zweiten Abschnitt seines höchst interessanten und kurzweiligen Vortrages unternahm Gerd Adler einen Exkurs in die Betriebswirtschaftslehre. Als Kernaussage formulierte er: „Liquidität geht vor Rentabilität und Umsatz!“ Er zeigte verschiedene Maßnahmen auf, wie sich die Liquidität verbessern lässt. Entscheidend ist, so Adler, die schnelle Realisierung von Forderungen und offenen Posten. Im



Daud Schokur, Senior Business Consultant EOS Health AG, Dr. Michael Claar, Studiengruppenleiter Kassel/Nordhessen und Referent Gerd Adler, National Sales Consultant Health AG (v.li.n.re.)

Bereich Rentabilität ist es erstmal notwendig, Kosten- und Ertragsquoten beziehungsweise eine Umsatzrendite zu berechnen. Auch der Stundenumsatz pro Zahnarzt sollte jedem Praxisinhaber bekannt sein. Als Maßnahmen zur Verbesserung der Rendite kommen in Betracht: Die Auslastung zu erhöhen und zu verbessern, die eigene Kostenstruktur zu optimieren und gegebenenfalls Dienstleistungen auszulagern (Outsourcing). Ein weiteres wichtiges Thema ist das „Controlling in der Zahnarztpraxis“. Deshalb erläuterte Adler dem Auditorium wesentliche Begriffe wie Kostenstundensatz, Umsatzrendite und Eigenkapitalquote.

Es ging ein höchst informativer Abend zu Ende, der den Teilnehmern wertvolle Einblicke in betriebswirtschaftliche Zusammenhänge ermöglicht hat. Im Namen der Studiengruppe Kassel/Nordhessen ein herzliches Dankeschön an Gerd Adler und die Health AG für die freundliche Unterstützung bei der Gestaltung des Abends! □