

Planzahlen statt Aktionismus

Maike Klapdor über effektives Praxiscontrolling als tragende Säule kaufmännischer Praxisführung

Der beste Wind nutzt einem Seemann nichts, wenn er das Ziel nicht kennt. Eine einleuchtende Erkenntnis, die sich auch auf die Führung einer Zahnarztpraxis übertragen lässt. Auch hier gilt es zunächst das Ziel zu definieren, ehe man loslegt. Sonst droht ein blinder Aktionismus, dessen Energien leicht verpuffen. Die Lösung lautet: Planzahlen.

„Hört sich gut an, aber: Planzahlen – wozu? Ich habe ja schon Mühe, überhaupt die BWA meines Steuerberaters vollständig zu verstehen. Ein weiteres Zahlenwerk? Und dann auch noch für die Zukunft? Wie soll das funktionieren in einer Branche, in der man ohnehin nie sicher sein kann, seine Leistung auch tatsächlich vergütet zu bekommen?“, fragt sich mancher Praxisbetreiber. Die erste Emotion im Zusammenhang mit diesem Phänomen ist häufig Unsicherheit. Dabei können Planzahlen für das genaue Gegenteil sorgen, nämlich Sicherheit im wirtschaftlichen Ablauf.

Planzahlen sind ein wesentlicher Baustein für wirtschaftlichen und finanziellen Erfolg. Wie sollen Ihre Mitarbeiter die einzelnen Mosaiksteine Ihres Praxisbildes in Ihrem Sinne richtig setzen, wenn nicht bekannt ist, welches Motiv und welche Größe das Bild haben soll? Wie wollen Sie Ihren Erfolg beurteilen, wenn Sie keinen Maßstab haben? Erfolg ist der Grad der Zielerreichung – gefühlte Werte sind prima, aber nur Daten und Fakten bieten Gewissheit.

Planzahlen sind nichts anderes als in Euro gegossene Zieldefinitionen. Hierbei geht es um die Ziele des Praxisinhabers. Daraus ergibt sich erstens: Planzahlen sind Chefsache. Zweitens: Der Chef sollte für sich selbst langfristige Ziele definiert haben, sonst wird es schwierig mit den Planzahlen – denn die leiten sich daraus ab.

Es ist also zunächst die Frage zu stellen: Wo möchte ich im Idealfall in Zukunft wirtschaftlich stehen? In einem Jahr, in fünf Jahren, in zehn Jahren? Es darf ruhig geträumt werden ...

Bitte beachten Sie hierbei: Es wird gerne überschätzt, was in einem Jahr möglich ist. Gleichzeitig wird sehr häufig unterschätzt, was in drei und fünf Jahren bewegt werden kann. Ziele sind dann besonders kraftvoll, wenn sie nach intensivem Nachdenken

schriftlich fixiert und durch häufiges Lesen und Hereinspüren verinnerlicht werden.

Für die grundlegende Veränderung oder Aktualisierung Ihres Praxiskonzepts benötigen Sie erfahrungsgemäß ein bis zwei Jahre. So lange dauert es, bis alle Einzelmaßnahmen stabil etabliert sind und ihre Wirkung voll entfalten können.

Planzahlen übersetzen Ihre wirtschaftlichen Ziele in eine griffige Umsatz-, Gewinn- und Liquiditätsprognose. Wenn fundiert gearbeitet wird, sind sie das Ergebnis eines intensiven Diskussionsprozesses. Hierbei ist das Durchdenken der Schlüsselemente zentral für den gewünschten Erfolg. So können Sie zum Beispiel wunderbare Honorareinnahmen planen – oder planen lassen. Das „Planen lassen“ ist übrigens der Ihnen vermutlich bestens bekannte Klassiker bei der Existenzgründung. Keine Niederlassung ohne eine Mehrjahresprognose. Die wird dann gerne mal schnell vom Berater zusammengesetzt, so dass man die von der

finanzierenden Bank gesetzte „Hürde“ elegant überspringen kann.

Wenn Sie sich aber keine konkreten Gedanken dazu gemacht haben, mit welchen zahnärztlichen Leistungen Sie welche Honorargrößen konkret erzielen wollen und welches Maßnahmenpaket umgesetzt werden will, um diese Werte auch tatsächlich zu erreichen, ist die Enttäuschung programmiert. Wohlgermerkt primär zu Ihren Lasten – und nicht zu denen der Bank. Dies betrifft sowohl den Existenzgründer als auch die etablierte Praxis, die konzeptionell in die Jahre gekommen ist.

Nutzen Sie frühzeitig Ihre Handlungsspielräume, gehen Sie entschlossen an die Gestaltung Ihrer wirtschaftlichen Zukunft! Im Mittelpunkt steht hierbei für den Zahnarzt immer der Nutzen für den Patienten. Es gibt keine Zielkonflikte – die Interessen sind beiderseits ein vertrauensvolles Miteinander, gute Betreuung und hochwertige Zahnmedizin. Hierbei versteht sich von selbst, dass gute Leistung nicht verschenkt werden kann. Ihr wirtschaftlicher Erfolg ergibt sich im Kielwasser der optimalen Erfüllung der Patientenbedürfnisse – abgerundet durch sympathische Kommunikation.

Maike Klapdor ist Bankfachwirtin und Gründungsgesellschafterin der in Münster ansässigen Klapdor-Kollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG. Mit langjähriger Erfahrung als Kreditanalytikerin für Heilberufersfinanzierungen ist sie seit 2002 auf Beratungsprozesse für Zahnarztpraxen spezialisiert. Das Unternehmen entwickelt wirtschaftliche Lösungen für Praxisinhaber, wobei die Bereiche Praxismanagement und Betriebswirtschaft individuell kombiniert werden. Die Dienstleistung wird dabei primär als Umsetzungsberatung verstanden, die zu spür- und messbaren Resultaten für die zahnärztlichen Mandanten führt. Weitere Infos unter www.klapdor-dental.de.



In diesem Kontext untermauern Planzahlen die erforderlichen Honorargrößen, geben Richtung für alle Kostenbereiche, bieten die Basis für Preiskalkulationen, berücksichtigen Investitionswünsche und liefern Aufschluss über die voraussichtliche Kontoentwicklung.

Als logische Ergänzung kommt ein regelmäßiger Soll-/Ist-Abgleich hinzu. Alle zwei bis maximal drei Monate werden die erreichten Zahlen mit den Planzahlen verglichen, Abweichungen diagnostiziert und Hintergründe ermittelt. Auf Basis dieser Erkenntnisse wird dann zeitnah reagiert

und agiert. Mit diesem Steuerungsmodus haben Sie ein effektives Praxiscontrolling installiert, die tragende Säule Ihrer kaufmännischen Praxisführung aufgebaut und auf diese Weise Ihre Zukunftssicherheit gestaltet.

Maike Klappdor, Münster ■