

Existenzgründung: Nichts darf schief gehen!

Hinter einer erfolgreichen Praxisgründung steht ein unternehmerisch durchdachtes Konzept, dessen Umsetzung mit einem guten Steuerungsinstrument wirtschaftlich überwacht wird. In den vorangegangenen Artikeln hat Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff anhand von PraxisNavigation® eine Auswahl von betriebswirtschaftlichen Überlegungen zur Praxissteuerung diskutiert. Über den Einsatz dieses Instrumentes in ihrer neu gegründeten Praxis sprach die ZWP Redaktion mit der Anwenderin Dr. Claudia Bellen-Kortevoß und mit Prof. Bischoff, der auch ihr 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.

kontakte:

Prof. Dr. Bischoff & Partner
E-Mail: info@bischoffundpartner.de

Dr. Claudia Bellen-Kortevoß
E-Mail: praxis@kortevooss.de

Seit Dr. Bellen-Kortevoß im Jahr 2005 die Praxis im rheinland-pfälzischen Neuwied übernommen hat, erinnert nichts mehr an das gediegene 70er-Jahre-Ambiente ihres Vorgängers. Warme, harmonisch aufeinander abgestimmte Grün-, Braun- und Gelbtöne empfangen jetzt den Patienten beim Eintritt in die Praxis, die von einer renommierten Innenarchitektin gestaltet und mit moderner Behandlungstechnik ausgestattet wurde (Abb. 1–3). Der Patient fühlt sich hier als willkommener Gast und dieses Gefühl ist Programm. Die junge Zahnärztin erklärt: „In meiner Praxis verhalte ich mich grundsätzlich so, als wäre ich diejenige, die sich als nächste auf den Stuhl setzt. So verhalten sich auch meine Mitarbeiterinnen und das spüren die Patienten.“ Das zahnärztliche Behandlungskonzept umfasst das gesamte Spektrum der modernen Zahnheilkunde. Es fokussiert insbesondere auf die Zielgruppe Kinder, durch die auch andere Familienmitglieder als Patienten gewonnen werden. In Kürze soll auch der Behandlungsschwerpunkt Implantologie deutlich ausgebaut werden. Das Zertifikat der DGI über die im Mai 2006 erfolgreich abgeschlossene Prüfung zur zertifizierten Implantologin hängt schon an der Wand.

Die besondere Herausforderung bei einer so großen Veränderung einer übernommenen Praxis besteht vor allem darin, Patienten des Abgebers zu halten und neue Patienten zu

gewinnen. Wirtschaftlich stehen hinter diesem rigorosen Konzeptwechsel mutige Investitionen und hohe monatliche Fixkosten. Gemeinsam mit ihrem Niederlassungsberater Jochen C. Brückmann von der ZSH GmbH hatte die ambitionierte Zahnärztin exakte Kostenstrukturen und den Mindestumsatz berechnet. Aufgrund dieser Ertrags- und Finanzplanung ermöglichte ihr die Bank durch eine Finanzierung die Realisierung ihres Konzeptes.

Aus langjähriger Erfahrung weiß Steuerberater Prof. Bischoff aus Köln: „Die hohen finanziellen Belastungen stellen frisch gebackene Praxisinhaber in der Tat unter hohen Erfolgsdruck. Sie haben noch nicht das Geld, sich einen Fehlgriff leisten oder spät auf Fehlentwicklungen reagieren zu können. Deswegen ist eine professionelle Praxissteuerung von Anfang an so wichtig.“

Dr. Bellen-Kortevoß erinnert sich: „Steuerlich und betriebswirtschaftlich war ich, wie die meisten Praxisgründer auch, sehr unerfahren. Ich war also auf der Suche nach einem Steuerberater, der mich an die Hand nimmt und mir sagt, wo ich welche Belege abzulegen habe. Außerdem sollte er geduldig meine Anfängerfragen beantworten und nicht zu teuer sein. Vor allem aber sollte er die Zahlen meiner Praxis verständlich aufbereiten. Mit einer BWA – wie ich sie in den Unterlagen meines Abgebers gesehen hatte – hätte ich nichts anfangen können. Andererseits wollte ich



Wartebereich



Rezeption



Praxisinhaberin
Frau Dr. Claudia Bellen-Kortevoß

mir auch nicht wie ein Kind alle Zahlen erklären lassen müssen, sondern sie selbst verstehen.“

Aus diesem Grund entschied sie sich nicht für einen Steuerberater in ihrer Nähe, sondern für einen Spezialisten für Zahnärzte in Köln. Prof. Bischoff fasst seinen ersten Eindruck von der Zahnärztin aus Neuwied zusammen: „Ich fand ihre Praxiskonzeption sehr konsequent durchdacht, ihr Service-Konzept überzeugend und ihre Einstellung sehr unternehmerisch. Das heißt, es war ihr klar, dass sie in den ersten Jahren sehr viel würde arbeiten müssen und mit besonderen Serviceangeboten, wie patientenfreundlichen Öffnungszeiten und unverwechselbaren Schwerpunkten, wie der Kinderzahnheilkunde, einen eigenen

„In meiner Praxis verhalte ich mich grundsätzlich so, als wäre ich diejenige, die sich als nächste auf den Stuhl setzt.“

(Dr. Claudia Bellen-Kortevoß)

Patientenstamm aufbauen musste. Das sind gute Voraussetzungen, um erfolgreich zu starten und hohe finanzielle Hürden zu überwinden.“

Aus dem kostenlosen Erstgespräch erfuhr Prof. Bischoff viele, für den Aufbau des Steuerungsinstrumentes wichtige Besonderheiten der Praxis. Was sind die Behandlungsschwerpunkte? Gibt es ein Eigenlabor, Cerec oder Laser? Und welche Abrechnungssoftware wird eingesetzt? Ferner erschließt sich

im Gespräch die Struktur der Praxisausgaben und finanziellen Belastungen und es wird klar, für welche Bereiche seiner Praxis der Mandant grobe und für welche er differenzierte Informationen wünscht.

„Die große Kunst besteht darin“, so Prof. Bischoff, der vor einigen Jahren das Steuerungsinstrument PraxisNavigation® gemeinsam mit der Bergischen Universität Wuppertal entwickelt hat, „sämtliche Daten aus der Buchhaltung, der Praxissoftware und der Praxisplanung sowie statistische und rechtliche Daten so miteinander zu verknüpfen, dass der Praxisgründer sie von Anfang an verstehen und seine individuellen Fragen damit konkret beantworten kann. So sind beispielsweise die Daten aus der Abrechnungssoftware über die abgerechneten Leistungen nur dann wirtschaftlich zu beurteilen, wenn sie den Kosten gegenübergestellt werden. Auch die exakte Erfassung der Arbeitszeiten ergibt erst unter Einbeziehung der Einnahmen und der Kosten pro Behandlungsstunde oder -minute Aufschluss über die Produktivität des Praxisteams bei einzelnen Behandlungsmethoden.“ Das „Start-Paket“ von PraxisNavigation® enthält einen Quartalsbericht, der genau auf die Praxis und deren Auswertungsbedürfnisse zugeschnitten ist sowie einen Belegablageordner mit beschrifteten Ablagefächern. Heute weiß Dr. Bellen-Kortevoß, wie wichtig eine ordentliche und saubere Belegablage für ihre Auswertungen ist, und es sei mit PraxisNavigation® so einfach, dass sie es sogar gerne selbst macht: „Ich habe mir angewöhnt, sämtliche Belege wie Rechnungen und Bankauszüge am selben Tag in meinem Ablageordner abzuheften. Das nimmt keine zwei Minuten in Anspruch. Am Quartals-

tipp:

Nähere Informationen zum Steuerungsinstrument PraxisNavigation® erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf Seite ...

ende schicke ich den Belegordner mit den abgestimmten Quartalsdaten aus meiner Abrechnungssoftware – ein Mausklick genügt – zu Prof. Bischoff & Partner nach Köln. Einige Tage später erhalte ich den Ordner schon zurück. Er enthält meinen PraxisNavigations®-Bericht mit Grafiken, die meine Praxisentwicklung sichtbar und auf einen Blick transparent machen.“ Vergleiche zeigen ihr Optimierungspotenziale auf, aber auch in welchen Bereichen sie hinter ihren Planungsvorstellungen zurück bzw. wo sie über dem Planziel liegt. Sie sieht nicht nur den Praxisgewinn, sondern auch wie viel Geld ihr bleibt und wo es privat hingeflossen ist. Im Bereich Prophylaxe kann sie klar erkennen, wie produktiv ihre Helferin ist und ob sie eventuell personelle Entscheidungen treffen muss. Sobald sie mit Gewinn gearbeitet hat, findet sie einen Hinweis, wie viel sie auf das für Steuerzahlungen eingerichtete Festgeldkonto überweisen soll. So wird sie nicht, wie viele ihrer Kollegen, von Steuerzahlungen überrascht. Konkrete Zahlen haben gerade in der Anfangszeit noch einen weiteren wichtigen Vorteil, weiß Prof. Bischoff: „Sie schulen die Fähigkeit der Praxisgründer, ein Gespür für die eigene Produktivität zu entwickeln. So hatte Frau Dr. Bellen-Kortevos im Februar das subjektive Gefühl, zu wenig erwirtschaftet zu haben. Die objektiven Daten zeigten aber das Gegenteil. Sie hatte nämlich eine größere privatärztliche Prothetik nicht mehr bedacht. Auch im umgekehrten Fall bietet der Bericht ein wertvolles Korrektiv.“ Die Zahnärztin aus Neuwied ist zufrieden: „PraxisNavigation® liefert mir die Informa-



Behandlungsraum

tionen, die ich für die Steuerung meiner Praxis brauche. Ich verwende darauf weit weniger Zeit als viele meiner Kollegen, weil meine Belege gut sortiert und die Aufbereitung so glasklar ist. Und für dieses wertvolle Steuerungsinstrument zahle ich keinen Euro zusätzlich. Nur die ganz normalen Steuerberatergebühren, die jeder andere Steuerberater mir auch ohne dieses Instrument in Rechnung stellen würde.“ Und wenn PraxisNavigation® auch noch die Entwicklung der Kinderzahnheilkunde in ihrer Praxis berücksichtigen würde und in naher Zukunft die Implantologie, dann wäre alles perfekt. Wünsche, die Prof. Bischoff dankbar aufnimmt, „denn sie machen PraxisNavigation® so individuell und leistungsstark, dass von Anfang an nichts schief geht.“ ||

ANZEIGE



EUROPA B XP 18

– der zuverlässige und preiswerte B-Klasse Autoklav von Italiens Marktführer

Vollausgestatteter Autoklav mit 18 Liter Kammer, Betrieb über Festanschluss oder integrierten Tank, incl. Drucker, PC-Schnittstelle, aller Anschlussleitungen und 4 Standard-Tray, 24 Monate Garantie.

* 4.950,- € ist gleich Depot-Netto-Endpreis zzgl. gesetzl. gültiger MwSt. Der Rückkaufwert von 1000 € bei Rückgabe eines gebrauchten Sterilisators ist im Netto-Endpreis bereits berücksichtigt.

R Ü C K K A U F A K T I O N

Wir entsorgen Ihren alten Steri und Sie bekommen noch 1.000 € dafür!!!

TECNO-GAZ

TG

Exklusiv-Vertrieb durch
mectron Deutschland Vertriebs GmbH
Keltnering 17
82041 Oberhaching
DEUTSCHLAND
tel +49 89 638669-0
fax +49 89 638669-79
info@tecno-gaz.de