

Neues Praxis-Tool erleichtert wirtschaftliche Entscheidungen:

Planungshilfe für den Zahnarzt

Die betriebswirtschaftliche Seite unserer Praxis ist, obwohl wir mehr als mittelständische Betriebe sind, stets vernachlässigt worden. Der Gründer und Aufsichtsratsvorsitzende der Prof. Dr. Bischoff Unternehmensberatung, Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff, lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal und hat in Kooperation mit der Bergischen Universität und Zahnärzten das Steuerungsinstrument *PraxisNavigation* entwickelt, das seit 2001 bundesweit erfolgreich in Zahnarztpraxen eingesetzt wird. Darüber hinaus ist er Ideengeber und Entwickler von *Planrad*, einem neuen Praxisplanungsinstrument für Zahnärzte.

Wer als Zahnarzt seine Praxiszukunft planbar machen will, erntet von seinem Berater in der Regel nur ein schwaches Lächeln. Wer an dieser Stelle nicht aufgibt, stürzt sich in die Erstellung umfangreicher Excel-Tabellen und erhält trotz des Aufwands immer noch keine befriedigenden Ergebnisse.

Mit dem von Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff und den Mitarbeitern seiner Unternehmensberatung entwickelten *Planrad* macht unternehmerisches Vorausdenken und Planen wieder Spaß. Gedankliche Veränderungen werden praxisnah durchgespielt, Entscheidungen schneller und sicherer getroffen. Der Bediener, also der Zahnarzt, dreht hierzu lediglich an einem kleinen virtuellen Rädchen. Spielend leicht findet er heraus, wie sich zum Beispiel niedrigere Kosten, höhere Einnahmen oder erhöhte Entnahmen auf seine wirtschaftliche Situation auswirken. Und das nicht anhand von Durchschnittswerten, sondern mit den aktuellen Zahlen seiner eigenen Praxis.

Und so einfach funktioniert *Planrad* am Beispiel der Frage: Wie viel kann ein Zahnarzt künftig ent-

nehmen, wenn er seinen prothetischen Umsatz um 20 Prozent erhöht?

Im geschützten Klientenbereich der Internetseite von Prof. Dr. Bischoff & Partner sind die aktuellen Erlös- und Kostenstrukturen der eigenen Praxis unsichtbar hinterlegt. Dreht der Zahnarzt das Rad auf die gewünschte Veränderung, gibt *Planrad* blitzschnell eine konkrete Antwort. In diesem Fall zeigt es, dass der Zahnarzt bei um 20 Prozent erhöhten Prothetik-Einnahmen 750 Euro im Monat mehr entnehmen könnte.

Mit den eigenen Praxiszahlen rechnen

Ein weiteres Beispiel: Aus der Praxis scheidet eine ZFA aus, die auch nicht ersetzt werden soll. Sie hat 1.800 Euro im Monat verdient. *Planrad* zeigt, dass im Jahr 40.114 Euro weniger an Praxiseinnahmen erwirtschaftet werden können, ohne dass die Entnahmen für den Lebensunterhalt reduziert werden müssen.

Am *Planrad* kann man sich auch von einem zum anderen Behandlungsschwerpunkt „drehen“ und

die konkreten Auswirkungen auf das Praxisergebnis ablesen. Der spielerische Umgang mit den eigenen Zahlen macht nicht nur Spaß, sondern motiviert jeden Praxisinhaber, die eigene Zukunft selbst zu gestalten, nach immer neuen Optimierungsmöglichkeiten zu suchen und diese spontan durchzuspielen.

Planrad ist eine Ergänzung des Controlling-Systems *PraxisNavigation* und steht allen damit arbeitenden Klienten zur Verfügung. Ich habe beides ausprobiert. Und kann nur sagen, dass mir die Augen aufgegangen sind und ich manche Entscheidung anders



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

getroffen habe als ursprünglich aus dem Bauch heraus geplant.

Weitere Informationen erhalten Interessenten Internet unter www.bischoffundpartner.de.

Dr. med. dent.
Hans H. Sellmann, Marl ▼



Praktisches Praxis-Tool: Das *Planrad*