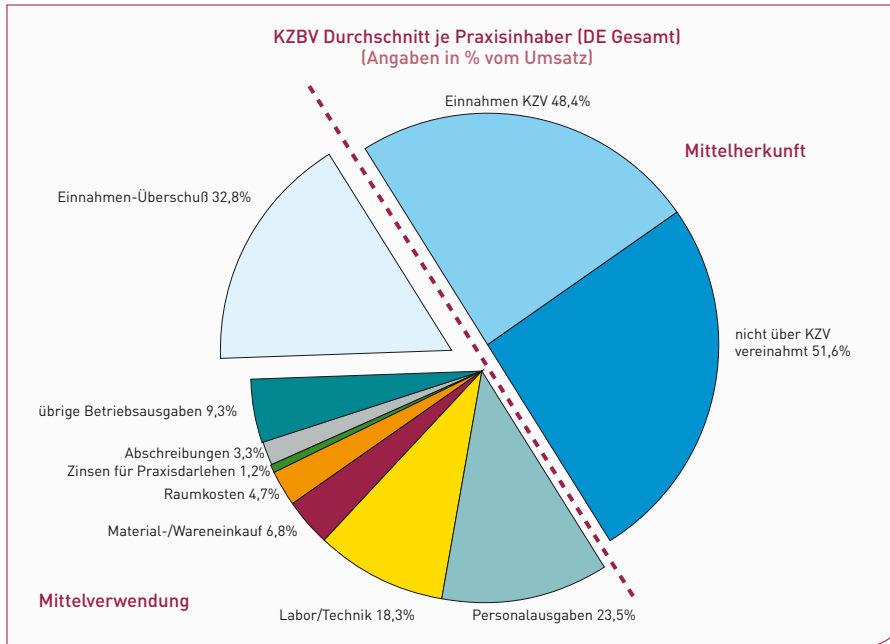


BWL macht den Unterschied



und Interpretationen täuschen. Ein externer Berater ist von dieser Subjektivität befreit. Der externe Berater sollte über umfassende Branchenkenntnis, insbesondere in den Bereichen Abrechnung und dentalspezifische Arbeitsabläufe, verfügen. Eine Eigenschaft, welche die meisten Steuerberater und Anwälte, aber auch branchenfremde Beratungsunternehmen, nur selten erfüllen. Insbesondere bei Handlungsempfehlungen kann es zu fatalen Irrtümern kommen. Eine erhöhte Personalkostenquote kann bei nicht qualifizierter Beratung voreilig zum Stellenabbau führen.

Neue Förderrichtlinien

Vielen Zahnmedizinern fehlt es an unternehmerischem Know-how, um sich diesen Herausforderungen erfolgreich zu stellen. Sich ein ausreichendes Fachwissen anzueignen, bedarf vieler Schulungen und Seminare. Dies ist wiederum mit zeitlichem Mehraufwand verbunden. Bei einer externen Beratung entfällt dieser Punkt. Diese Tatsache haben auch Vertreter des Bundes erkannt und so wurden bestehende Fördermöglichkeiten über den ESF (Europäischer Sozialfonds) und die KfW zu einem Förderprogramm zusammengefasst „Förderung unternehmerischen Know-hows“. Beratungskosten werden so in Höhe von 50 bis 90 % erstattet. Sollten Sie auf externe Berater zurückgreifen wollen, dann lassen Sie sich hierüber umfassend aufklären. Der Antrag auf Förderung muss beispielsweise noch vor Abschluss eines Beratungsvertrages gestellt werden.

M. Kloska

Unternehmensinformation von GERL Consult

Zahnärzten geht es wirtschaftlich immer blendend. So sieht es zumindest die breite Öffentlichkeit. Die Branche glänzt mit stetigem Wachstum und Milliardenumsätzen.

Jedoch sind die Zeiten, in denen jeder Zahnarzt von diesem Branchenwachstum profitiert, vorbei. Konkurrenzdruck, befeuert durch das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (u. a. Ende der Bedarfsplanung für Vertragszahnärzte), steht an der Tagesordnung. Die Praxisübernahme wird zum Business-Case und immer mehr verunsicherte Zahnärzte gehen in ein Angestelltenverhältnis. Das aktuelle Versorgungsstärkungsgesetz (u. a. fachgleiche Medizinische Versorgungszentren) schürt

Ein Blick auf die eigene BWA lohnt sich häufig auch für Zahnmediziner, welche mit ihrer wirtschaftlichen Situation zufrieden sind. Verbesserungspotenzial verbirgt sich im Detail.

auch schon neue Ängste. Um dem zunehmenden Druck standzuhalten, benötigen Zahnmediziner ein hohes Maß an betriebswirtschaftlichen Grund- und Fachkenntnissen. Wenn man über diese verfügt, hat man auch heute noch gute Aussichten auf wirtschaftlichen Wohlstand.

Analyse der BWA

Ein wichtiges Mittel für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis ist die Analyse der Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA). Ein fachspezifischer und regionaler Vergleich ist dabei unverzichtbar. Ebenso müssen die Abrechnungen genau geprüft werden. Eine gute Basis für Vergleichsdaten bietet das Jahrbuch der KZBV, welches für jeden kostenfrei online abrufbar ist. Aus diesem Vergleich können Sie Rückschlüsse auf Ihr eigenes Handeln ziehen. Gefahr: Betriebsblindheit. Viele Inhaber/innen lassen sich hier von persönlichen Eindrücken