

Sehr geehrte BRZ-Mandantin, sehr geehrter BRZ-Mandant,

noch 14 Tage und das Jahr 2014 ist Geschichte. Dann dürfen wir uns als Unternehmer am Sylvesterabend hoffentlich über ein gelungenes Jahr 2014 freuen. Aber am Neujahrstag wird die „Ergebnisuhr“ wieder auf null gestellt, und das Spiel beginnt aufs Neue.

Wenn Ihre Jahresziele für 2015 stehen, können Sie sich die weitere Lektüre ersparen.

Wenn Sie Ihre Jahresziele für 2015 noch nicht festgelegt haben, dann wird es jetzt Zeit.

- Welches Ergebnisziel steht für 2015 auf dem Plan?
- Wie lautet das Praxisleistungsziel für 2015?
- Sollen bestimmte Praxisbereiche (Prophylaxe, Labor ...) besonders gefördert werden?
- Wurden für die Mitarbeiter individuelle Ziele formuliert und kommuniziert?
- Mit welchem Mitteleinsatz (Kosten) sollen die Ziele erreicht werden?
- Welche privaten Ausgaben sind geplant?
- usw. usw.

Eine Vielzahl an Fragen, die es zu beantworten gilt, wenn die wirtschaftliche Praxisführung strukturiert und planvoll ablaufen und nicht zufällig sein soll. Ohne Kenntnis des Ziels sind Führung und Ergebnisse von Zufällen abhängig.

**Zielorientierung liefert langfristig immer die besseren Ergebnisse!  
Die Zielorientierung ist der Zufallsorientierung immer vorzuziehen!**

Das Wissen um ein Ziel und die Akzeptanz eines Ziels geben Richtung, bündeln die Kräfte und helfen, es zu realisieren. Ein wirksames Ziel muss erreichbar sein damit es motiviert und genau definiert werden, damit es gemessen und kontrolliert werden kann.

**Ziele definieren ist eine der kreativsten Führungsaufgaben!  
Ziele richtig zu definieren ist eine Kunst!**

Grundlegendes und damit wichtigstes Ziel der wirtschaftlichen Praxisführung ist die Existenzsicherung. Sie ist Pflicht- und Daueraufgabe für jeden Unternehmer.

Die wirtschaftliche Existenz ist gesichert, wenn alle Verpflichtungen (Praxis und privat) dauerhaft termingerecht und betragsgenau erfüllt werden können. Dazu ist in der Zahnarztpraxis eine ganz bestimmte Praxisleistung erforderlich, die Break-Even-Leistung (Mindest-Honorar-Umsatz).

Die Break-Even-Analyse oder Mindest-Umsatz-Kalkulation ist die Basisrechnung für die wirtschaftliche und existenzsichernde Praxisführung. Sie ist Ausgangspunkt für die wirtschaftliche Jahreszielplanung.

Unter folgendem Link finden Sie Aufsätze zur betriebswirtschaftlichen Praxisführung und zur Break-Even-Analyse: <http://www.goblirsch-gruppe.de/controlling/aufsaetze/>

Viel Erfolg für das Jahr 2015 und freundliche Grüße aus Münster

Stephan Goblirsch

PS: Erfolg ist das Erreichen gesteckter Ziele!