

Hoher Lernerfolg durch  
aktives + selbständiges  
Arbeiten!

# „Casino Dentale“

Ein Planspielseminar zur realitätsnahen,  
interaktiven Simulation von  
Geschäftsprozessen  
in Zahnarztpraxen



## Die Ausgangssituation

- Viele Zahnärzte erkennen, dass sich die Ertragssituation in den letzten Jahren verschlechtert hat. Im langfristigen Vergleich der Einkommen mit anderen Facharztgruppen finden sich die Zahnärzte im Gegensatz zu früher ganz unten im Ranking. Auch das verfügbare Einkommen der Zahnärzte erreicht inzwischen einen so niedrigen Stand, dass Investitionen in notwendige neue Behandlungstechniken immer schwieriger werden.
- Der Finanzbedarf für die Neueinrichtung einer Zahnarztpraxis steht mit ca. 400.000 EUR an der Spitze aller Facharztgruppen.
- Die steigende Zahnärztedichte führt zu einem härter werdenden Konkurrenzkampf und einem weiteren Rückgang der Einkommen.

### Der Teilnehmerkreis

Die Veranstaltung wendet sich an selbständige Zahnärzte, die schon immer einmal einen realistischen Blick auf Ihre BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung) erhalten wollten - Geschäftszahlen richtig lesen, interpretieren und Maßnahmen auf der Grundlage fundierter Daten zu beschließen.

## Die Simulation

- Aus der Erkenntnis, dass der Lerneffekt am größten ist, wenn man etwas selbst macht (Fehler natürlich auch), wurde ein Seminar entwickelt, bei dem die Teilnehmer die wichtigsten Funktionen innerhalb der Zahnarztpraxis selbst ausüben und optimierend verändern.
- Die Teilnehmer sitzen an einem Spieltisch, der als Zahnarztpraxis mit einem Behandlungsstuhl organisiert ist. Die Behandlungsbreite erstreckt sich auf Prothetik und Sonstiges. Privat- und Kassenpatienten honorieren diese Behandlungen auch mit privaten Zuzahlungen.

## Ziele der Simulation

- Die Teilnehmer
  - begreifen wichtige wirtschaftliche Zusammenhänge in einer Zahnarztpraxis,
  - machen sich Stellhebel und deren Einfluss auf das Ergebnis bewusst,
  - lenken ihre Aufmerksamkeit auf die Eigentümer- und Unternehmerperspektive,
  - lernen Performance Indikatoren ihres finanziellen Engagements kennen und vergleichen diese mit alternativen Anlageformen,
  - lernen das Wertsteigerungskonzept einer Zahnarztpraxis kennen,
  - setzen Kostenmanagement am Beispiel der Gemeinkosten in einer Zahnarztpraxis um.
- Treffen mit Hilfe von Verfahren der Investitionsbeurteilung richtige Kaufentscheidungen

## Der Lernerfolg

- Die Teilnehmer sehen und fühlen die Wichtigkeit der wirtschaftlichen Beurteilung einer Zahnarztpraxis. Das gemeinsame Arbeiten, Analysieren, Spielen und Diskutieren schafft die Voraussetzung für spannende, intensive und anregende Stunden. Die grafisch anspruchsvolle Lernumgebung stellt sicher, dass das Gelernte schnell verstanden und verinnerlicht wird.
- Der modulare Aufbau der Spielboards ermöglicht eine beliebige Zahl von Mitspielern, die auch untereinander in Geschäftsbeziehungen treten können.
- Am Periodenende erstellen die Teilnehmer selbständig eine Gewinn/Verlustrechnung (=BWA), eine Liquiditätsrechnung (=cashflow) sowie eine Vermögensrechnung (=Bilanz).

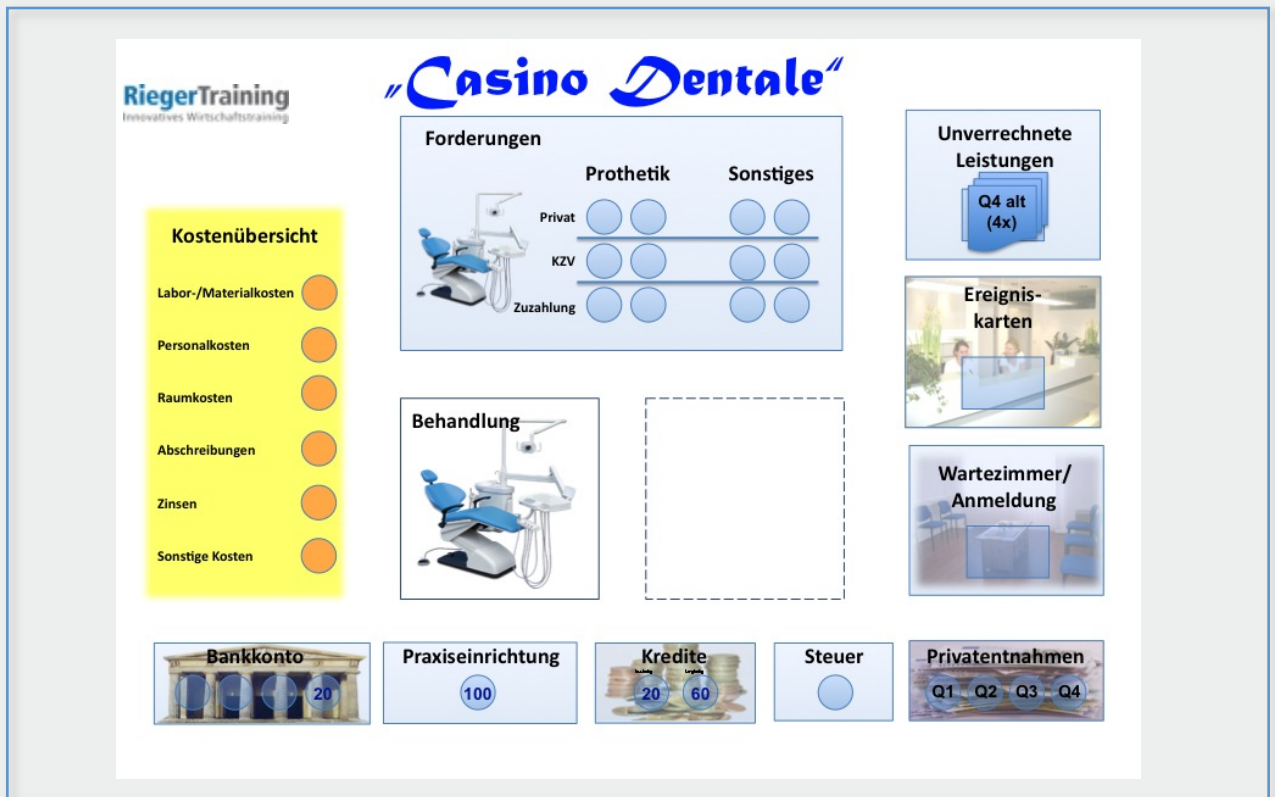
## AUCH ALS INHOUSE SEMINAR

Zu diesem und anderen Themen bieten wir auch interne Schulungen an. Gerne berate ich Sie, rufen Sie mich einfach an!



Dipl. Hdl. Gerd Rieger  
Tel./FAX: 030 810 03 18 3  
e-mail: [kontakt@riegertraining.de](mailto:kontakt@riegertraining.de)  
[www.riegertraining.de](http://www.riegertraining.de)

## Das Spielboard



## Der Spielablauf

- Die Simulation ist in zeitliche Schritte gegliedert. Die Teilnehmer arbeiten eine Checkliste ab, die den täglichen Ablauf in einer Zahnarztpraxis nachstellt und die wirtschaftlichen Folgen an Hand von Spielchips sichtbar macht. Zudem stellen Ereigniskarten typische Fälle auf, (z.B. fehlerhafte Abrechnungen, recall Aktionen) die wirtschaftlich bedeutend sind.
- Nach jeder Periode erfassen die Teilnehmer Kosten/Leistung und Liquidität im Rahmen einer BWA und analysieren detailliert die Ergebnisse. Es gibt dann Gelegenheit zu Diskussionen, um gemeinsam nach neuen Lösungen zu suchen.
- Während des Seminars erarbeiten die Teilnehmer **Maßnahmen** zur Verbesserung der Patientenzufriedenheit und der Produktivität, überlegen deren Einführungsstrategie, realisieren die Maßnahmen und erkennen deren Auswirkungen.
- In einer weiteren Spielrunde erkennen die Mitspieler die Folgen der Maßnahmen auf den Gewinn, die Kosten und der Liquidität.

### Beispielhafte Maßnahmen

- „Privatentnahmen“ steuern
- Recall verbessern
- Software für Abrechnung/Buchhaltung
- Kommunikationsverhalten verändern
- Umschuldung von Krediten
- Einführung Deckungsbeitragsrechnung
- „Alleinstellungsmerkmal“ identifizieren
- Liquiditätsplanung einführen
- JIT Vereinbarungen mit Lieferanten
- Outsourcing diskutieren
- Investitionsrechnung einführen
- Kapazitätserhöhung (2. Stuhl?)
- Wochenend- + Nachtschicht ?
- Konsignationslager
- „Optimale Bestände“ einstellen

## Die Zahlen

### BWA

	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	Jahr 2
Praxiseinnahmen privat					
Praxiseinnahmen über KZV					
- Labor-/Materialkosten					
= Deckungsbeitrag					
- Personalkosten					
- Raumkosten					
- Zinsen					
- Sonstige Kosten					
- Abschreibungen					
= Bruttogewinn					
				- Steuern(35%)	
				= Nettogewinn	

### Vermögensrechnung

	Jahr 0	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Medizinische Geräte	100			
Forderungen	0			
Steuer Anzahlungen	0			
Bankguthaben	20			
Summe Vermögen	120			
Eigenkapital*	40			
Kurzfr. Kredite	20			
Steuerschulden	0			
Betriebsmittelkredite	60			
Summe Kapital	120			

### Eigenkapitalrechnung

	Jahr 0	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Eigenkapital Vorperiode	70			
+ Nettogewinn	20			
- Privatentnahmen	50			
Eigenkapital Ist-Periode	40			

### Kennzahlen

	Soll	Jahr 1
Umsatzrendite	30% - 40%	
Eigenkapitalrendite	30% - 40%	
Gesamtkapitalrendite	8% - 10%	
Eigenkapitalquote	> 20%	
Stundenlohn	> 250 EUR	
Einnahmen/Patient/Jahr	> 400 EUR	

## Der Zeitplan

Das Seminar ist für 1 bis 3 Tage ausgelegt, je nach Tiefe der angesprochenen Teilthemen. Neben dieser Form als Blockveranstaltung kann die Simulation auch konsekutiv im Rahmen wöchentlich wiederkehrender Schulungsmaßnahmen eingebettet werden, um dann von Woche zu Woche das Spielgeschehen voranzubringen und mit anderen Themen zu verknüpfen.

### Seminarzeiten

Zeit	Montag	Dienstag	Mittwoch
09.00-10.30 Uhr	Einführung, check in, Erwartungen	Analyse Periode 1, Maßnahmen-Entwicklung	Analyse Periode 2, Maßnahmen-Entwicklung
Kaffeepause			
10.45 -12.15 Uhr	Spieleinführung	Input: Kostenmanagement cash flow Rechnung	Input: Investitionsverfahren
Mittagspause			
14.00 -15.30 Uhr	Simulation Periode 1	Simulation Periode 2	Simulation Periode 3
Kaffeepause			
15.45 -17.00 Uhr	Abschluss Periode 1	Abschluss Periode 2	Abschluss Periode 3, check out

Der erste Tag beginnt mit einer Einführung in die Betriebswirtschaft und die Einarbeitung in das Unternehmen und dessen Geschäftsprozesse. In der Regel werden 3 Geschäftsperioden durchgespielt, unterbrochen durch Diskussionen beim Auftauchen konkreter Probleme.

Leistungs- und Kostenanalysen am Ende der Geschäftsperioden, Problemanalysen und Maßnahmenplanung sowie Kapazitätsplanung runden das Seminar ab.

Passende Vorträge oder Videovorführungen lassen sich jederzeit einfügen. Auch bieten sich Kamin-gespräche mit Praxisreferenten an, die mit Teilnehmern vertiefende Gespräche auf der Grundlage ihrer Spielerfahrungen führen.