

## Nur eine stimmige Planung führt zum Erfolg (Teil 1)

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen Arztpraxis neue Behandlungsmethoden oder Serviceleistungen anbieten wollen, müssen Sie geschäftsstrategisch denken.

Dass heutzutage viele Unternehmen mit der Einführung einer neuen Produktlinie „baden gehen“, ist nichts Außergewöhnliches. Niemand kann in die Zukunft blicken und erkennen, was erfolgreich sein wird und was nicht.

Allerdings kann diese Gefahr durch eine stimmige Planung minimiert werden – das gilt auch für Praxisinhaber, die daran denken, Ihr Leistungs- und/oder Serviceportfolio auszuweiten.

### Eigene Annahmen kritisch hinterfragen

Ein wesentlicher Grund für den ökonomischen Misserfolg von Unternehmen ist, dass die Planer ihre eigenen Annahmen nicht kritisch durchleuchten: so, als würden sich Leistungen von alleine verkaufen, als gäbe es keinen Wettbewerb.

Das zeigt, wie wichtig es ist, die Annahmen und impliziten Hypothesen der Planung deutlich zu machen und zu hinterfragen. Sie müssen getestet und gegebenenfalls angepasst werden, wenn die Planung halbwegs etwas mit der Realität zu tun haben will. Bei strategischen Entscheidungen sollten daher einige Punkte berücksichtigt werden:

Eine stimmige Planung muss bei der Frage beginnen, welcher Ertrag mit der neuen Leistung insgesamt erzielt werden soll. Aus dieser Zahl leiten sich dann die anderen finanziellen Größen ab, insbesondere der benötigte Umsatz und die dafür anfallenden Investitionen und laufenden Kosten. So lässt sich schnell erkennen, ob die Planung realistisch ist und welche Größenordnungen der Umsatz

**mehr.wert.**  
für ärzte und apotheker  
marketing, das gezielt bewegt

www.mehrwertmarketing.at

- Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
- Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

**Workshop: Yes, we can - Patienten für privat zu zahlende Zusatzleistungen begeistern!**

Was viele abschreckt oder sogar verängstigt, birgt doch vor allem unzählige Chancen und Möglichkeiten. Unternehmerisches Denken und Handeln ist heute auch für Arztpraxen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Welt verändert sich schneller denn je, das betrifft auch und vor allem das Gesundheitswesen.

Nützen auch Sie Ihre Möglichkeiten, die Zukunft wartet auf niemanden! Genießen Sie einen spannenden Vormittag in der STAFAM, Graz.

Veranstaltungsbeitrag: Euro 160,- excl. USt  
incl. ausführlicher Skripten und Verpflegung  
Wo? STAFAM, Pestalozzistraße 62, 8010 Graz  
Seminarleitung: Viktoria Hausegger, mehr.wert. für ärzte und apotheker  
Expertin für wirkungsvolles Marketingmanagement von Arztpraxen, www.mehrwertmarketing.at

**10 % VIP-Bonus für Leser der Ärztekron!**

...save the date:  
**Samstag, 18.4.2015**  
09.30 – ca. 13.00 h  
**STAFAM Graz**

Information u/o Anmeldung: Tel: 0664/460 16 35 – Email: office@mehrwertmarketing.at

erreichen muss, damit das angestrebte Ziel erreicht wird und sich die Investitionen auch rechnen.

Bei der Kalkulation müssen alle relevanten Kosten (zeitlicher Aufwand, Personalkosten!) in die Gesamtkostenrechnung einfließen.

Wenn Zweifel auftauchen und sich aus den zulässigen Kosten und dem angestrebten Gewinn ein notwendiger Umsatz ergibt, der nur schwer erreicht werden kann, sollten Sie Ihre geschäftsstrategische Entscheidung überdenken.



VIKTORIA HAUSEGGER  
mehr.wert.

für ärzte und apotheker.  
marketing, das gezielt bewegt.  
Tel.: 0664/460 16 35  
office@mehrwertmarketing.at  
www.mehrwertmarketing.at