

Großes Einsparpotenzial nutzen

Eine gut organisierte Warenwirtschaft ist für eine Zahnarztpraxis sehr viel wert – wer den Überblick behält und wirtschaftlich einkauft und lagert, kann Kosten im vierstelligen Bereich pro Jahr einsparen. Im ersten Teil der Serie Konzepte für Warenwirtschaft und Nachbestellung wird skizziert, was eine effektive Warenwirtschaft ausmacht und wie große Einsparungen zustande kommen können.



Eine Praxis kann durch eine moderne, digitale Warenwirtschaft ein erhebliches Sparpotenzial erschließen. ©Gajus, Fotolia

In einer erfolgreichen Zahnarztpraxis kommt es nicht allein auf das medizinische Fachwissen des Personals an – betriebswirtschaftliches Know-how ist mindestens genauso wichtig. Daher spielen neben der effizienten Praxisorganisation der durchdachte Einkauf und die sinnvolle Lagerhaltung eine wichtige Rolle. Denn diese stellen einen nicht zu unterschätzenden Kostenfaktor dar. Sowohl beim Einkauf, als auch beim Verwalten der Materialien gibt es in nahezu jeder Zahnarztpraxis unterschiedliche Vorgehensweisen. Dabei verfolgen sie jedoch alle dasselbe Ziel: zum richtigen Zeitpunkt genau das richtige Material vorzuhalten bei möglichst geringem administrativen Aufwand.

Kostengünstig einkaufen und Haltbarkeitsdaten beachten

Für eine zuverlässige medizinische Patientenversorgung sind Verbrauchsmaterialien in der Praxis unabdingbar. In der Regel müssen hierfür hunderte verschiedene Produkte ständig auf Lager verfügbar sein. Aus diesem Grund spielt im Alltag einer Praxis die effiziente Materialwirtschaft eine entscheidende Rolle. Kostengünstig einkaufen, die ausreichende Menge im Lager vorhalten und kontinuierlich Mindesthaltbarkeitsdaten überwachen: Eine optimale

Warenwirtschaft deckt im Idealfall den gesamten Materialkreislauf ab. Eine Aufgabe mit hohem Anspruch, die jedoch die Wirtschaftlichkeit einer Praxis erheblich beeinflusst. Durch einen optimierten Bestell- und Lagerhaltungsprozess lassen sich leicht Kosten im vierstelligen Bereich pro Jahr einsparen bzw. der Gewinn der Praxis erhöhen.

Rechenbeispiel Warenwirtschaft mit IT-Unterstützung

Einkaufspreisvorteil ca. 20 Prozent gegenüber den rabattierten Preisen der klassischen Depots zzgl. bewertete Zeitersparnis für die Materialverwaltung in etwa gleicher Größenordnung: Materialeinsatz pro Behandler und Monat: 1.000 Euro, davon 20 Prozent = 200 Euro. Zuzüglich Einsparung bei der Materialverwaltung ebenfalls 200 Euro pro Monat. Summe: 400 Euro x 12 Monate = 4.800 Euro p.a.

Insbesondere im Wareneinkauf steckt ein hohes Einsparpotenzial. Zwischen den einzelnen Lieferanten können sich für identische Verbrauchsmaterialien zum Teil erhebliche Preisunterschiede ergeben – nicht selten liegen die Differenzen bei deutlich mehr als 50 Prozent. Bei der Kaufentscheidung spielen zudem Mindestbestellmengen, Versandkosten oder unterschiedliche Gebindegrößen eine Rolle. Wem es gelingt, einen Überblick über den sehr agilen Markt zu behalten, kann hier viel einsparen. Ohne entsprechende Hilfsmittel, beispielsweise durch Preisvergleichsportale, ist das jedoch kaum möglich.

Kleiner und übersichtlicher Lagerbestand

Eine transparente Lagerhaltung hilft ebenfalls dabei, Ausgaben zu reduzieren. Dazu müssen die benötigten Materialien zu jeder Zeit in ausreichender Menge und am richtigen Ort in der Praxis vorhanden sein. Erreichen lässt sich dies nur unter der Voraussetzung einer strukturierten Lagerhaltung mit genauer Dokumentation. Indem der Lagerbestand klein und übersichtlich gehalten wird, lässt sich die Kapitalbindung senken und gleichzeitig das Problem der Mindesthaltbarkeitsdaten sowie Materialschwund vermeiden. Hat eine Praxis ihren Prozess der Warenwirtschaft einmal optimiert, kann die nun eingesparte Arbeitszeit der Mitarbeiter für qualifiziertere Aufgaben genutzt werden.



Der Autor: Seit mehr als 25 Jahren ist Horst Lang bei AERA im Kundenservice und Vertrieb tätig und hat damit nicht nur die Entwicklung im Dentalmarkt miterlebt, sondern durch die Nähe zum Kunden viel Know-how über die Abläufe in der Zahnarztpraxis gesammelt. In Fachvorträgen teilt der Vertriebsleiter regelmäßig sein Wissen über die Warenwirtschaft und Materialbeschaffung.

erschienen am 27.08.2018, Online im Dental-Magazin

Quelle: <https://www.dentalmagazin.de/praxismanagement/warenwirtschaft/grosses-einsparpotenzial-nutzen/>